JANUARY 2019 Vol. 4 Issue 48 മലയാളത്തിലെ ആദ്യത്തെ അഡ്വർട്ടൈസിംഗ് & മാർക്കറ്റിംഗ് മാസിക Price: ₹ 50/-

EFFECTIVE ADCOM ഇഫെക്ടീവ് ആഡ്കോം

INSIDE OUTSIDE
AD WORLD

THE WORLD OF
EFFECTIVE
COMMUNICATION

IAA
ഇന്റർനാഷണൽ
അഡ്വർടൈസിങ്ങ്
അസോസിയേഷൻ
ലോക ഉച്ചകോടി
കൊച്ചിയിൽ

GREY
ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ
പരസ്യകമ്പനികളുടെ ചരിത്രം

സാമൂഹിക വാസനയും
പരസ്യവും

'ഫിലിംനാദം'
നിലക്കും മുൻപ്

പബ്ലിക് റിലേഷൻസും
പരസ്യവും

• MODELING • STUDENTS' CORNER • CAREER GUIDANCE • MOTIVATION • MEDIA

ഇനി ഓൺലൈനിലൂടെ മാത്രമല്ല ഫോണിലൂടെയും
ഹോസ്പിറ്റൽ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് ബുക്ക് ചെയ്യാം

2016 ജൂലൈ ഒന്നിനാണ് (ദേശീയ ഡോക്ടേഴ്സ് ദിനം) ക്വിക് ഡോക് ഡോട് കോം കേരള ജനതയ്ക്കായി സമർപ്പിച്ചത്.

ഹോസ്പിറ്റലുകളുടെയും ക്ലിനിക്കുകളുടെയും അപ്പോയ്ന്റ്മെന്റ് ബുക്കുചെയ്യാൻ സഹായിക്കുന്ന ഓൺലൈൻ ആപ്ലിക്കേഷനാണ് ക്വിക്ഡോക്ഡോട്കോം.ഇപ്പോൾ 142 ആശുപത്രികളിലും 113 ക്ലിനിക്കുകളിലുമായി കേരളത്തിലെ വിദഗ്ധരായ 2743 ഡോക്ടർമാരുടെ അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ ലഭ്യമാണ്. നിങ്ങളുടെ റജിസ്ട്രേഷനിലൂടെ നിങ്ങളുടെ ബന്ധുക്കൾക്കോ, സുഹൃത്തുക്കൾക്കോ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് എടുക്കാം.

ഒരു മാസം മുമ്പു മുതൽ അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ ലഭ്യമാണ്. എല്ലാ ദിവസവും രാവിലെ 8 മണിവരെ അതത് ദിവസത്തെ ഏറ്റവും അടുത്ത ടോക്കണുകൾ ലഭിക്കും. അതുപോലെ വിദഗ്ധരായ ഡോക്ടർമാരുടെ സേവനം ഏത് ആശുപത്രിയിലുണ്ട് എന്നും ഏതൊക്കെ ആശുപത്രികളിൽ എന്തൊക്കെ സേവനങ്ങൾ ഉണ്ട് എന്നും അറിയാം.

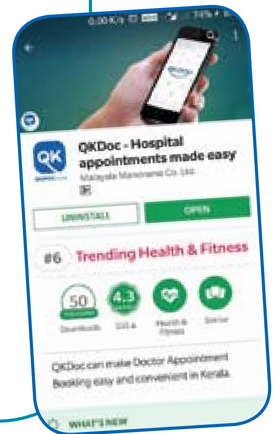
നിങ്ങൾ എടുക്കുന്ന അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ സ്ഥിരീകരിക്കാനായി qkdoc.com കസ്റ്റമർ കെയർ ടീം നിങ്ങളെ സഹായിക്കും. അതുപോലെ ഏതു സമയത്ത് ചെല്ലണമെന്നും നിർദേശം തരും. കൂടാതെ പൊതുജനങ്ങൾക്കായി സൗജന്യ രോഗനിർണയ ക്യാംപുകളും ആരോഗ്യ സെമിനാറുകളും ആശുപത്രികളുമായി സഹകരിച്ച് നടത്തുന്നുണ്ട്.

അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് എടുക്കുവാൻ 2 വഴികൾ

ഓപ്ഷൻ 1 A) qkdoc.com വെബ്സൈറ്റ് അല്ലെങ്കിൽ qkdoc ആപ്ലിക്കേഷൻ ഡൗൺലോഡ് ചെയ്ത് റജിസ്റ്റർ ചെയ്യുക B) വേണ്ട ആശുപത്രി/ക്ലിനിക്/ഡോക്ടർ/ സ്പെഷലൈസേഷൻ സേർച്ച് ചെയ്യുക C) ലഭ്യമായ ടോക്കണുകൾ നേടുക D) റജിസ്ട്രേഷനിലൂടെ നിങ്ങൾക്കോ, സുഹൃത്തുക്കൾക്കോ, ബന്ധുക്കൾക്കോ, ടോക്കണുകൾ നേടാം. അതിനായി Book for another parent ക്ലിക്കു ചെയ്ത് മുൻപോട്ട് പോകുക.

ഓപ്ഷൻ 2 A) അപ്പോയിന്റ്മെന്റുകൾ എടുക്കാനായി 7012612323 (24 x 7) (ഞായറാഴ്ചകളിലും) 8943927714, 0481-2587421 / 422 (രാവിലെ ഒമ്പതു മുതൽ വൈകിട്ട് 6 വരെ) നമ്പരുകളിലേക്ക് വിളിക്കാം. B) നിങ്ങൾക്ക് ആവശ്യമായ ആശുപത്രി / ക്ലിനിക്ക് / ഡോക്ടർ എന്നീ വിവരങ്ങൾ പറയുക C) നിങ്ങളുടെ ഫോണിൽ വരുന്ന എസ്എംഎസിൽ നിന്നും ഒടിപി നമ്പർ പറഞ്ഞുകൊടുക്കുമ്പോൾ ലഭ്യമായ ടോക്കണുകൾ നൽകുന്നു.

ഡോക്ടറുടെ
അപ്പോയ്ന്റ്മെന്റിനായി
വിളിക്കുക
7012612323 (24x7)
0481 2587421 / 422
(9 am to 6pm)



ആശുപത്രികളും ക്ലിനിക്കുകളും qkdoc.com ൽ റജിസ്റ്റർ ചെയ്യുവാനായി വിളിക്കുക : 8086137088, 9447732525

- വിളിക്കുക 7012612323 (24x7) 0481 2587421/422 (9 am to 6pm)
- നിങ്ങളുടെ ആശുപത്രി/ക്ലിനിക്/ഡോക്ടർ എന്നീ വിവരങ്ങൾ പറയുക
- നിങ്ങൾക്കു വരുന്ന SMS ലെ OTP നമ്പർ പറഞ്ഞുകൊടുക്കുമ്പോൾ ലഭ്യമായ ടോക്കണുകൾ നൽകുന്നു



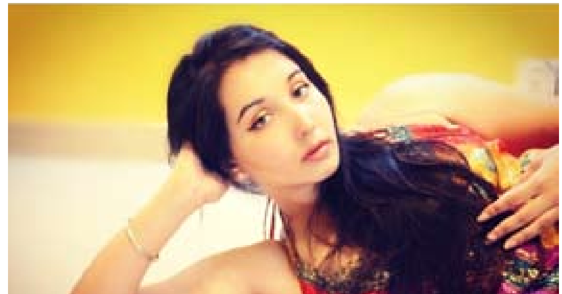
ഉള്ളടക്കം

Cover: Payal Ghosh
Photographer: Sayan V Roy
Celebrity Manager: Rakesh Kumar
(98197 26960)

Vol. 4 | Issue 48 | January 2019







Images Courtesy: Google

ഇഫെക്ടീവ് ആഡ്കോം EFFECTIVE ADCOM
Advertising is Communication. Marketing is destination
The First Advertising & Marketing Magazine in Malayalam

Marketing Offices:
Effective Publications
Mughal Palace Bldg, Collectorate P.O.
Kottayam - 2 , Kerala, India.
Ph: 0481 2561791, 08593 998705
e-mail: effectiveadcom@gmail.com

Regd. Office:
Mulamoottil Bldg., Cathedral Road
Manorama (S), Kottayam - 1, Kerala, India

Can read @





effectiveadcom/posts 09846057461
/effective.adcom /effective-adcom
www.effectiveadcom.com

EDITORIAL

നിയമങ്ങൾക്കൊരു കുറവുമില്ല

ഗുണനിലവാരമില്ലാത്ത ഉല്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന തടയാനും വ്യാജപരസ്യങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കാനും ലക്ഷ്യമിടുന്ന ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണ ബിൽ പാർലമെന്റ് പാസാക്കി. ഉപഭോക്താക്കളെ തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കുകയും വ്യാജ വാഗ്ദാനങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്ന പരസ്യങ്ങളിൽ പ്രത്യക്ഷപ്പെടുന്ന താരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ബ്രാൻഡ് അംബാസിഡർമാർക്ക് പരസ്യങ്ങളിൽ അഭിനയിക്കുന്നതിന് ഒരു വർഷം വിലക്കും പത്തുലക്ഷം രൂപ പിഴയും ചുമത്താൻ ഈ ബിൽ വ്യവസ്ഥ ചെയ്യുന്നു.

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വലിയ പ്രത്യാശയും ആശ്വാസവും നൽകുന്ന ഒരു തീരുമാനമാണ് ഇതെന്ന കാര്യത്തിൽ തർക്കമില്ല. പക്ഷേ പ്രഥമ ദൃഷ്ട്യാ 'വെരി ഗുഡ്' എന്നു തോന്നുമെങ്കിലും ഇതൊക്കെ എത്രമാത്രം പ്രാബല്യത്തിലാകുമെന്ന് കാത്തിരുന്നു കാണേണ്ട കാര്യമാണ്. ഓരോ വ്യവസ്ഥകളിലും വേണ്ടത്ര വ്യക്തതയില്ലെങ്കിൽ ഒന്നിനും പരിഹാരമുണ്ടാകുകയില്ല. വ്യാജ ഉൽപ്പന്നം, വ്യാജ പരസ്യം, തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കൽ, താരങ്ങൾ തുടങ്ങിയ പ്രയോഗങ്ങൾക്ക് ഏതളവുവരെ വ്യക്തത കൊണ്ടുവരും എന്നത് വലിയ കടമ്പ തന്നെയാണ്.

നിയമങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നതുതന്നെ അതു ലംഘിക്കാനാണ് എന്നു കരുതുന്ന ധാരാളം 'മിടുക്കൻമാർ' ഉള്ള സമൂഹമാണ് ഇന്നത്തേത്. ഏതൊരു അനീതിയും നടപ്പിലാക്കുവാൻ നിയമത്തിന്റെ പഴുതുകൾ കണ്ടെത്തുക എന്നത് മനുഷ്യ സഹജമായ വാസനയാണ്. എല്ലാ കുൽസിത ചിന്തകളുടേയും പിന്നിലെ ആത്യന്തിക ലക്ഷ്യം ഒന്നാണ് - ദ്രവ്യാഗ്രഹം. പണം ഏതു വിധേനയും എത്ര സമ്പാദിക്കാമോ അത്രയും സമ്പാദിക്കുക. പണം നേടാനുള്ള ആഗ്രഹം തെറ്റാണെന്ന് ആരും പറയില്ല. കാരണം അത്തരം ആഗ്രഹങ്ങളിലൂടെയാണ് സമൂഹത്തിനു വളരാനുള്ള ഉത്തേജനം ലഭിക്കുന്നത്. പക്ഷേ നമ്മുടെ സഹജീവികളുടെ ജീവനും ആരോഗ്യവും സമ്പത്തും അവർക്കും വിലപിടിച്ചതാണെന്ന അടിസ്ഥാന ചിന്തയെങ്കിലും നമ്മെ ഭരിക്കണം. നമ്മുടെ സഹജീവികളുടെ ആരോഗ്യവും സമ്പത്തും വ്യാജ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലൂടെയോ വ്യാജ വാഗ്ദാനങ്ങളിലൂടെയോ നശിപ്പിച്ചുകൊണ്ടല്ല സമൂഹവും പ്രസ്ഥാനങ്ങളും വളരേണ്ടതും നേട്ടങ്ങളുണ്ടാക്കേണ്ടതും. അങ്ങനെയുണ്ടാക്കുന്ന നേട്ടങ്ങൾ ശാശ്വതമല്ലന്ന് കാലവും ചരിത്രവും വിളിച്ചു പറയുന്നുണ്ട്.

'ഇഫെക്ടീവ് ആഡ്കോം' പ്രസിദ്ധീകരണത്തിന്റെ നാലുവർഷം പൂർത്തിയാക്കുകയാണ് ഈ ലക്കത്തിലൂടെ. എല്ലാ മാന്യവായനക്കാർക്കും അഭ്യുദയകാംക്ഷികൾക്കും വ്യാജ വാഗ്ദാനങ്ങളില്ലാത്ത പുതുവത്സരാശംസകൾ !

ചീഫ് എഡിറ്റർ



ഇന്റർനാഷണൽ അഡ്വർടൈസിങ്ങ് അസോസിയേഷൻ ലോക ഉച്ചകോടി കൊച്ചിയിൽ

2019 ഫെബ്രുവരി 20 മുതൽ 22 വരെ ബോൾഗാട്ടിയിലെ ഗ്രാൻഡ് ഹയാത്ത് – ലുലു കൺവെൻഷൻ സെന്ററിൽ

പരസ്യരംഗത്തെ അന്താരാഷ്ട്ര കൂട്ടായ്മയായ ഇന്റർനാഷണൽ അഡ്വർടൈസിങ്ങ് അസോസിയേഷന്റെ (IAA) ലോക ഉച്ചകോടിക്ക് കൊച്ചി വേദിയാകുന്നു. 2019 ഫെബ്രുവരി 20 മുതൽ 22 വരെ ബോൾഗാട്ടിയിലെ ഗ്രാൻഡ് ഹയാത്ത് – ലുലു കൺവെൻഷൻ സെന്ററിലാണ് പരിപാടി. ഐ.എ.എ.യുടെ 80 വർഷത്തെ ചരിത്രത്തിൽ ആദ്യമായാണ് വേൾഡ് കോൺഗ്രസിന് ഒരു ഇന്ത്യൻ നഗരം വേദിയാകുന്നത്.

ഐ.എ.എ.യുടെ 44-ാം ലോക സമ്മേളനമാണ് ഇത്തവണത്തേത്. 'ബ്രാൻഡ് ധർമ' എന്നതാണ് ഇത്തവണത്തെ പ്രമേയമെന്ന് ഐ.എ.എ. ആഗോള പ്രസിഡന്റും ആർ.കെ.സ്വാമി ഗ്രൂപ്പ് ചെയർമാനും മാനേജിങ്ങ് ഡയറക്ടറുമായ ശ്രീനിവാസൻ സ്വാമി, ഐ.എ.എ. ആഗോള വൈസ് പ്രസിഡന്റും മാതൃഭൂമി ജോയിന്റ് ഡയറക്ടറുമായ എം.വി.ശ്രേയാംസ്കുമാർ, ഇന്ത്യ ചാപ്റ്റർ മുൻ പ്രസിഡന്റ് രമേശ് നാരായണൻ എന്നിവർ പത്രസമ്മേളനത്തിൽ അറിയിച്ചു.

റിലയൻസ് ഇൻഡസ്ട്രീസ് ചെയർമാൻ മുകേഷ് അംബാനി, യൂണിലിവർ സി.ഇ.ഒ. പോൾ പോൾമാൻ, ക്വാൽകോം സി.ഇ.ഒ.സ്റ്റീവൻ മലൻകോഫ്, ഇൻഫോസിസ് ചെയർമാനും ആധാറിന്റെ ഉപജ്ഞാതാവുമായ നന്ദൻ നിലേകനി, സോഫ്റ്റ്ബാങ്ക് വിഷൻ ഫണ്ട് സി.ഇ.ഒ. രാജീവ് മിശ്ര, ശ്രീ ശ്രീ രവിശങ്കർ തുടങ്ങിയവർ സ്പീക്കർമാരായെത്തും. ഇന്ത്യയിൽ ഏറ്റവുമധികം മൂല്യമുള്ള ബ്രാൻഡ് അംബാസിഡറായി മാറിയ ബോളിബുഡ് താരം അമിതാഭ് ബച്ചനും പങ്കെടുക്കുന്നുണ്ട്. ബോളിവുഡ് താരം ദീപിക പദുകോണും എത്തും. ഇതിനോടകം ലോക ശ്രദ്ധ പിടിച്ചുപറ്റിയ ഹ്യൂമനോയ്ഡ് റോബോട്ടായ 'സോഫിയ'യുടെ സാന്നിധ്യമായിരിക്കും സമ്മേളനത്തിലെ മുഖ്യ ആകർഷകങ്ങളിലൊന്ന്.

വിദേശങ്ങളിൽ നിന്നുൾപ്പെടെ മൊത്തം നാൽപ്പതോളം പേരാണ് സ്പീക്കർമാരായി എത്തുന്നത്. വീഡിയോ കോളിങ് ആപ്പായ സൈകപ്പിന്റെ സഹസ്ഥാപകൻ ജോനാസ് കെൽബെർഗ്, ഫെയ്സ്ബുക്കിന്റെ ഗ്ലോബൽ മാർക്കറ്റിങ് സൊല്യൂഷൻസ് വൈസ് പ്രസിഡന്റ് കരോളിൻ എവർസൺ, ആലിബാബയുടെ ചീഫ് മാർക്കറ്റിങ് ഓഫീസർ ക്രിസ് തുങ്, ബി.ബി.ഡി.ഒ.വേൾഡ് വൈഡ് സി.ഇ.ഒ. ആൻഡ്രു റോബർട്ട്സൺ, ഒ ആൻഡ് എം ക്രിയേറ്റീവ് ഡയറക്ടർ പിയൂഷ് പാണ്ഡെ, മുൻ ടെന്നീസ് താരം ആന്ദ്രെ അഗാസി, വിജയ് അമൃത്രാജ്, ശശി തരൂർ എം.പി. എന്നിവരും ഇതിൽ പെടുന്നു.

ഇരുപത്തഞ്ചോളം രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നായി രണ്ടായിരത്തിലേറെ പ്രതിനിധികൾ മൂന്നു ദിവസത്തെ സമ്മേളനത്തിൽ പങ്കെടുക്കും. രജിസ്ട്രേഷനും വിശദ വിവരങ്ങൾക്കും

https://www.iaaworldcongress.org

IAA Executive Committee


Srinivasan K Swamy


Shreyams Kumar


Joel Nettey


Dagmara Szulce


Brendan Ripp


Kaushik Roy


Fredrik Borestrom


Beatrice Cox


Felix Tataru


Pawel Kowalewski


Sasan Saeidi


Venanzio Camarra

Photographs as available in IAA Website

എന്തുകൊണ്ട് കൊച്ചി?



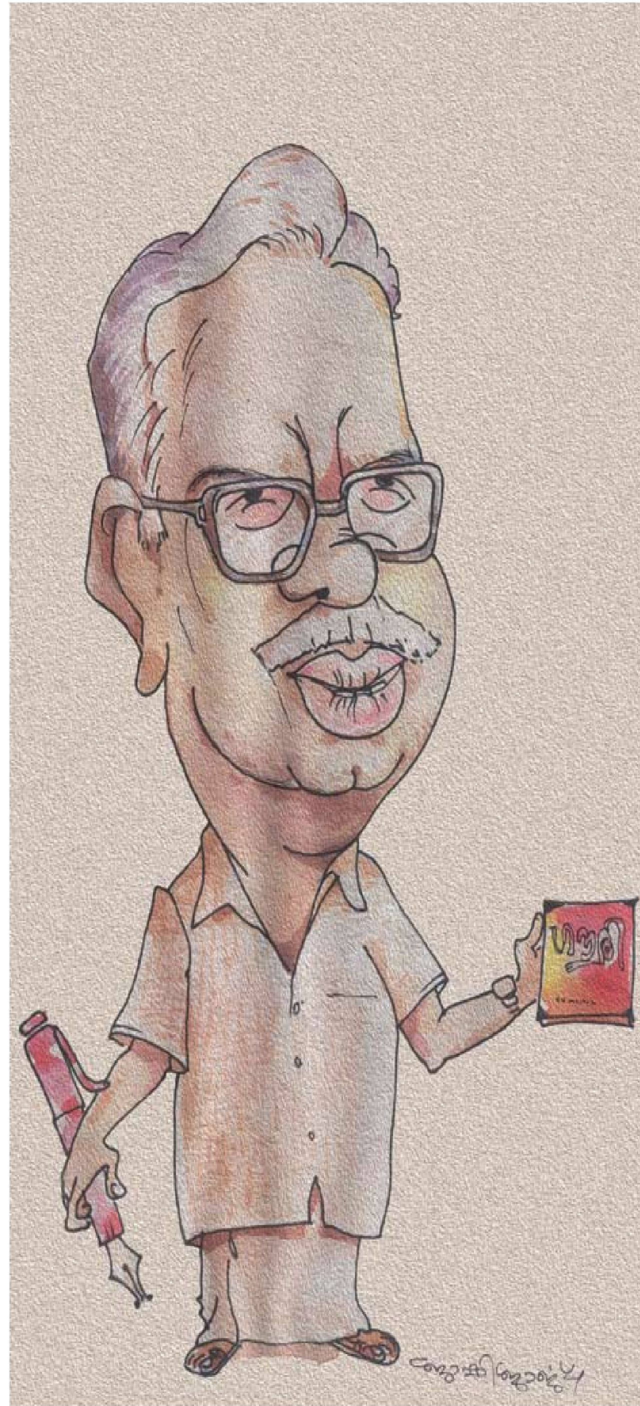
ഇന്റർനാഷണൽ അഡ്വർടൈസിങ് അസോസിയേഷന്റെ (ഐ.എ.എ.) 44-ാമത് ലോക ഉച്ചകോടിക്കായി മുംബൈ, ഡൽഹി, ആഗ്ര, കൊൽക്കത്ത, ഹൈദരാബാദ്, ചെന്നൈ, കൊച്ചി നഗരങ്ങളാണ് പരിഗണിച്ചത്. എന്നാൽ സമ്മേളനത്തിനു വേണ്ട എല്ലാ ഘടകങ്ങളും ഒത്തിണങ്ങിയത് കൊച്ചി മാത്രമാണെന്ന് കണ്ടെത്തുകയായിരുന്നു.

ദക്ഷിണേഷ്യയിലെ ഏറ്റവും വലുതും ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ചതുമായ കൺവെൻഷൻ സെന്ററാണ് ബോൾഗാട്ടിയിലെ ലുലു - ഗ്രാൻഡ് ഹയാത്ത്. അവിടെയാണ് സമ്മേളനം നടക്കുക. വാഷിങ്ടൺ ഡി.സി.മോസ്കോ, ബീജിങ്ങ് എന്നിവിടങ്ങളിലായിരുന്നു കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് സമ്മേളനങ്ങൾ നടന്നത്.

സ്വരൂപം

ജോഷി ജോർജ്

മലയാള കഥയുടെ കുലപതി ഡോക്ടറായപ്പോൾ



ഇത് ടി പത്മനാഭൻ. മുൻ ശുണ്ഠിയുടെ കാര്യത്തിൽ ദുർവ്വാസാവിനേയും കടത്തിവെട്ടും. കഥകളിലെന്നപോലെയാണ് നിലപാടുകളിലും നല്ല എല്ലുറപ്പുണ്ട്. വിയോജിപ്പുകളുടെ ഉന്നതിയിലിരിക്കമ്പോഴും എം. ടി. എന്ന എഴുത്തുകാരന്റെ സന്ധിയില്ലാത്ത നിലപാടുകളെ ശ്ലാഘിക്കാനും ടിയാന് മടിയില്ല. മലയാള ചെറുകഥാ ലോകത്തെ കുലപതിയാണ് കക്ഷി. നക്ഷത്രശോഭ കലർന്ന വാക്കുകൾ കൊണ്ട് ആർദ്രവും തീക്ഷ്ണവുമായ കഥകൾ രചിച്ച് ചെറുകഥാസാഹിത്യത്തിന് വലിയ മാനം നൽകിയ എഴുത്തുകാരൻ. ലളിത കൽപ്പനകളിലൂടെ, അനവദ്യസുന്ദരമായ ചമൽക്കാരങ്ങളിലൂടെ കഥയെഴുത്തിൽ തനതായ സരണിയും നവഭാവുകത്വവും സൃഷ്ടിച്ചു അദ്ദേഹം. നോവുകളും സങ്കടങ്ങളും ചാലിച്ച് ഹൃദയത്തിൽ തൊട്ടെഴുതിയ കഥകളാണ് എല്ലാം തന്നെ.

കണ്ണൂർ ജില്ലയിലെ പള്ളിക്കുന്നിൽ ജനനം. അച്ഛൻ പുതിയടത്ത് കൃഷ്ണൻ നായർ. അമ്മ ദേവകി എന്ന അമ്മുക്കുട്ടിയമ്മ. ചിറക്കൽ രാജാസ് ഹൈസ്കൂൾ, മംഗലാപുരം ഗവ. കോളേജ്, മദ്രാസ് ലോ കോളേജ് എന്നിവിടങ്ങളിലായിരുന്നു പഠനം. ചെറുപ്പത്തിലേ ദേശീയ പ്രസ്ഥാനത്തിൽ ആകൃഷ്ടനായി ഖദർ ധരിച്ചു തുടങ്ങി. കണ്ണൂരിൽ അഭിഭാഷകനായി ജീവിതവൃത്തി ആരംഭിച്ച പത്മനാഭൻ പിന്നീട് കൊച്ചി എഫ്എസിടിയിൽ ഉദ്യോഗസ്ഥനായി. 1989ൽ ഡെപ്യൂട്ടി ജനറൽ മാനേജരായി വിരമിച്ചു. പള്ളിക്കുന്ന് രാജേന്ദ്ര നഗർ കോളനിയിലെ വീട്ടിൽ ഒറ്റയ്ക്കാണ് ഇപ്പോൾ താമസം.

പ്രകൃതിയുടെ എല്ലാ വികാരങ്ങളും പത്മനാഭൻ കഥകളിലൂടെ അനുഭവവേദ്യമാക്കുന്നു. പ്രകാശം തുളുമ്പുന്നതാണ് കഥകളെല്ലാം. എന്നും തലയുയർത്തിപ്പിടിച്ച് എഴുതുകയും നടക്കുകയും ചെയ്ത അദ്ദേഹം സമൂഹത്തെ ബാധിക്കുന്ന സമകാലിക വിഷയങ്ങളിലെല്ലാം നിരന്തരം തലയിട്ടുകൊണ്ടിരിക്കും. അതിൽ നിന്നു കിട്ടുന്ന മനഃസുഖം ഒന്നു വേറേ തന്നെ.

പ്രകാശം പരത്തുന്ന ഒരു പെൺകുട്ടി, മഖൻസിങ്ങിന്റെ മരണം, ഗൗരി, ഒരു കഥാകൃത്ത് കുരിശിൽ, സാക്ഷി, ആത്മാവിന്റെ മുറിവുകൾ, ശേഖൂട്ടി, കാലഭൈരവൻ, കടൽ, കായനെല്ലൂരിലെ ഒരു സ്ത്രീ, നളിനകാന്തി, നിധിചാല സുഖമാ, പൂച്ചക്കുട്ടികളുടെ വീട്, വീട് നഷ്ടപ്പെട്ട ഒരു പെൺകുട്ടി, കത്തുന്ന ഒരു രഥചക്രം, പുഴ കടന്ന് മരങ്ങളുടെ ഇടയിലേക്ക്, മരയ, ഹിമവാൻ തുടങ്ങിയവയാണ് പ്രധാന കഥകൾ. അവയെല്ലാം എല്ലാ ഇന്ത്യൻ ഭാഷകളിലേക്കും റഷ്യൻ, ഫ്രഞ്ച്, ജർമൻ, ഇംഗ്ലീഷ് തുടങ്ങിയ വിദേശ ഭാഷകളിലേക്കും വിവർത്തനം ചെയ്യപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്.

ഭാരതീയഭാഷാ പരിഷത്ത് പുരസ്കാരവും, കേന്ദ്ര സാഹിത്യ അക്കാദമി അവാർഡും കേരള സർക്കാരിന്റെ പരമോന്നത സാഹിത്യപുരസ്കാരമായ എഴുത്തച്ഛൻ അവാർഡും കരസ്ഥമാക്കിയ പത്മനാഭന് വയലാർ അവാർഡ്, വള്ളത്തോൾ അവാർഡ്, ലളിതാംബിക അന്തർജനം പുരസ്കാരം, ഓടക്കുഴൽ അവാർഡ്, മുട്ടത്തുവർക്കി അവാർഡ്, മാതൃഭൂമി സാഹിത്യ പുരസ്കാരം തുടങ്ങി മലയാളത്തിലെ എണ്ണപ്പെട്ട സാഹിതീ പുരസ്കാരങ്ങളും ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. 2012ൽ കേരള സാഹിത്യ അക്കാദമിയുടെ വിശിഷ്ടാംഗത്വത്തിന് അർഹനായി. ഒടുവിൽ ടിയാൻ 88-ാം മത്തെ വയസ്സിൽ ഡോക്ടറുമായി. അതേ,

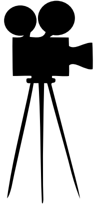
സാഹിത്യകാരൻ ടി പത്മനാഭനും വ്യവസായി എം .എ. യൂസഫലിക്കും മഹാത്മാഗാന്ധി സർവകലാശാലയുടെ ഓണററി ഡോക്ടറേറ്റ് സമ്മാനിച്ചത് ഈയിടെയാണ്.







CREW



Client : AJMAL BISMI ENTERPRISE
Brand : BISMI
Agency : Passio
Account Directors : Vivek Mohan, Mohammed Sabeer
Creative Directors : Reju, Suresh Shanmugan, Akhi Amigo
Account Head: Rijo Joseph
Production House : TVC Factory
Producer : Sijoy Varghese

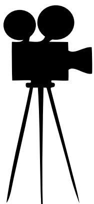
Director : Abin Cleatus
DOP : Mahesh Raj
Editor : Kiran Thomas
Art : Sreekumar Karikot
Costume Styling : Priya, Jerry Kurishingal
Make up : Sijan Maliyekkal
Director's team : Jeni Abin, Bibin Antony, Melbin Mathew
Line producer : Krishnakumar Kichu, KK Productions

Post Production Head : Dinu Paul
CG : Coconut Bunch Creations pvt ltd. Bani Chand, Vinoj Vasanthakumar
Music : Nikhil Ramdas
Singer : Vineeth Sreenivasan
Mixed and Mastered : Abin Paul
Grading : Vyshak Shiva, INK & WATER Post
Conformist : Jithin George
Accounts Manager : Justine Thomas





CREW



Client : My G
Agency : Passio
Account Directors : Vivek Mohan, Mohammed Sabeer
Creative Directors : Suresh Shanmugan, Akhi Amigo, Reju
Client Servicing : Asker Abubacker
Production House : TVC Factory
Producer : Sijoy Varghese
Director : Abin Cleatus

DOP : Mahesh Raj
Editor : Kiran Thomas
Art : Banith Bathery Bathery
Make up N Hair: Thousif Sait
Still Photographer : Adwaith Shine
Director's team : Jeni Abin, Bibin Antony, Amjad Mubashir ČH
Line producer : Krishnakumar Kichu, KK productions
Post Production Head : Dinu Paul

CG : Coconut Bunch Creations pvt ltd. Bani Chand , Vinoj Vasanthakumar
Music : Nikhil Ramdas
Voice Over : Niran
Grading : Jithin George, blackmaria
Studio Floor : Threedots Film Studio
Accounts Manager : Justine Thomas
Working stills : Praveen nilgiris

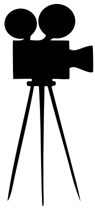
Shoppre.com
Delivering Happiness

▼ Ad Film Shoot





CREW



Client : www.shoppre.com
Agency : Passio
Account Directors : Vivek Mohan, Mohammed Sabeer
Creative Directors : Suresh Shanmugan, Reju, Akhi Amigo
Production House : TVC Factory
Producer : Sijoy Varghese
Director : Abin Cleatus
DOP : Georgy Joseph
Editor : Kiran Thomas
Art : Sreekumar Karikot
Costume Styling : Jeni Abin
Still Photographer : Adwaith Shine
Make up : Avinash
Director's team : Jeni Abin, Alwin Cleatus, Vishnu, Melbin thomas
Line producer : Krishnakumar Kichu
Post Production Head : Dinu Paul
CG TEAM : Coconut Bunch Creations Pvt.Ltd, Bani Chand VFX Supervisor/Editor, Vinoj Vasanthakumar, Vivek Lal A
Music : Nikhil Ramdas
Smoke Artist : Vineesh Vijayan, blackmaria
Accounts Manager : Justine Thomas
Working Stills : Praveen Nilgiris

വിജയീഭവ അലുംനി അസോസിയേഷൻ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന നാലാമത് ബിസിനസ് സമ്മിറ്റ്



കേരളത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട ബിസിനസ്സ് ഇവെന്റുകളിൽ ഒന്നായ VBA ബിസിനസ് സമ്മിറ്റിന്റെ നാലാമത് എഡിഷന് കൊച്ചിയിലെ ക്രൗൺ പ്ലാസ ഹോട്ടൽ വേദിയാകുന്നു. 2019 ഫെബ്രുവരി 1 നു ആണ് വിജയീഭവ അലുംനി അസോസിയേഷൻ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന ബിസിനസ് സമ്മിറ്റ് അരങ്ങേറുന്നത്. Celebrating Entreprenuership എന്ന വിഷയത്തിൽ നടക്കുന്ന സമ്മിറ്റിൽ 7 വിവിധ പരിപാടികളിലായി 15 ഓളം പ്രമുഖർ വിവിധ വിഷയങ്ങൾ അവതരിപ്പിച്ചു സംസാരിക്കും. കേരളത്തിലങ്ങോളമിങ്ങോളമുള്ള 500 സംരംഭകർ പങ്കെടുക്കുന്ന സമ്മിറ്റിൽ ഗ്ലോബൽ ബിസിനസ്സ്, ബിസിനസ്സ് ഗ്രോത് എന്നീ വിഷയങ്ങളിൽ പാനൽ ചർച്ചകളും നടക്കുന്നതാണ്.

കൊച്ചൗസേഫ് ചിറ്റിലപ്പിള്ളി ഫൗണ്ടേഷൻ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന സംരംഭക പരിശീലന പരിപാടിയായ വിജയീഭവ പ്രോഗ്രാമിൽ പങ്കെടുത്ത സംരംഭകരുടെ കൂട്ടായ്മ ആണ് വിജയീഭവ അലുംനി അസോസിയേഷൻ.

ബിസിനസ്സ് രംഗത്ത് പ്രാഗൽഭ്യം തെളിയിച്ച സംരംഭകർക്കുള്ള അവാർഡ് വിതരണവും ഈ വേദിയിൽ വെച്ച് നടക്കും എന്ന് വിജയീഭവ അലുംനി അസോസിയേഷൻ പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. നൗഷാദ്, സെക്രട്ടറി വിജയകൃഷ്ണൻ, സമ്മിറ്റ് ഡയറക്ടർ അഗ്ഫാ എന്നിവർ അറിയിച്ചു.

Homage

മൃണാൾ സെൻ

(1923 - 2018)



ഇന്ത്യയിൽ നവതരംഗസിനിമയ്ക്ക് അടിത്തറ പാകിയ വിഖ്യാത ചലച്ചിത്രകാരനും സമാന്തര സിനിമയുടെ അതികായനും ആയിരുന്നു മൃണാൾ സെൻ. ദാദാ സാഹിബ് ഫാൽക്കെ, പത്മഭൂഷൺ തുടങ്ങിയ പുരസ്കാര ജേതാവുമായിരുന്നു.

സത്യജിത്ത് റായ്, ഋത്വിക് ഘട്ടക് എന്നിവർക്കൊപ്പം അറുപതുകളിൽ തുടക്കം കുറിച്ച ഇന്ത്യൻ നവ തരംഗ സിനിമകളെ സമ്പന്നമാക്കിയ സംവിധായകനുമായിരുന്നു അദ്ദേഹം. ഇടതുപക്ഷ പ്രത്യയശാസ്ത്രങ്ങളിൽ അടിയുറച്ച് വിശ്വസിച്ച അദ്ദേഹത്തിന്റെ സിനിമകളേറെയും സാമൂഹിക, രാഷ്ട്രീയ വിഷയങ്ങൾ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നവയായിരുന്നു. മികച്ച ചിത്രത്തിനുള്ള ദേശീയ പുരസ്കാരം നാലു തവണ നേടിയിട്ടുള്ള ആദ്ദേഹത്തിന്റെ സിനിമകൾ ഒട്ടേറെ അന്താരാഷ്ട്ര വേദികളിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുകയും ബഹുമതികൾ സ്വന്തമാക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. കൊൽക്കത്ത സർവകലാശാലയിൽനിന്ന് ഊർജ്ജതന്ത്രത്തിൽ ബിരുദം നേടി. പത്രപ്രവർത്തകനായും മെഡിക്കൽ റെപ്രസന്റേറ്റീവായും കൊൽക്കത്ത ഫിലിം സ്റ്റുഡിയോയിൽ ഓഡിയോ ടെക്നീഷ്യനായും ജോലിചെയ്തു. ഇന്ത്യൻ പീപ്പിൾസ് തീയറ്റേർ അസോസിയേഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് പ്രവർത്തിച്ചു. 1955ൽ ‘രാത്ത് ബോറെ’ എന്ന സിനിമയിലൂടെ സംവിധായകനായി. ‘നീൽ ആകാഷെർ നീചെ’, ‘ബൈഷേയ് ശ്രാവണ’ എന്നീ ചിത്രങ്ങൾ രാജ്യാന്തര ശ്രദ്ധയും നേടി. 1969ൽ പുറത്തിറങ്ങിയ ‘ബുവൻഷോം’ ദേശീയ, രാജ്യാന്തര പുരസ്കാരങ്ങൾ നേടി. ‘ഖരിജ്’ എന്ന ചിത്രം 1983ലെ കാൻ, വെനീസ്, ബർലിൻ, കർലോവാരി ചലച്ചിത്രോത്സവങ്ങളിൽ പ്രത്യേക ജൂറി പുരസ്കാരവും നേടി.

1998 മുതൽ 2003 വരെ രാജ്യസഭാംഗമായിരുന്നു. 1983 ൽ പത്മഭൂഷൻ നൽകി രാജ്യം അദ്ദേഹത്തെ ആദരിച്ചു. ബംഗാളിക്കു പുറമേ ഒഡിയ, ഹിന്ദി, തെലുങ്കു ഭാഷകളിലും സിനിമ സംവിധാനം ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. 95–ാം വയസ്സിൽ 2018 ഡിസംബർ 30–ാം തീയതി അന്തരിച്ചു.





മാധ്യമവും അഭിനേതാക്കളുടെ സംഘടനയായ അമ്മയും ധനവിനിമയ രംഗത്തെ ആഗോള സ്ഥാപനം യൂനിമണിയും ആരോഗ്യ മേഖലയിലെ രാജ്യാന്തര നാമമായ എൻ എം സി ഗ്രൂപ്പും ചേർന്ന് കേരളത്തിന് സമർപ്പിക്കുന്ന അക്ഷരവീട് പദ്ധതിയുടെ ആശയ ഗാനം പ്രസിഡന്റ് മോഹൻലാൽ പ്രകാശനം ചെയ്തു.



മലയാളത്തിന്റെ മധുരാക്ഷരങ്ങൾ കൈകോർക്കുന്ന അക്ഷരവീടിന്റെ സ്നേഹമന്ത്രം ഇനി കേരളം ഏറ്റുപാടും. നാടിന്റെ യശസ്സുയർത്തിയവരുടെ അരക്ഷിത ജീവിതങ്ങൾക്കുമേൽ തണൽ നിവർത്തുന്ന മഹാദൗത്യത്തിന്റെ ഈണവും താളവുമായി ഈ വരികൾ മലയാളത്തിന്റെ ഹൃദയം തൊടും മാധ്യമവും അഭിനേതാക്കളുടെ സംഘടനയായ അമ്മയും ധനവിനിമയ രംഗത്തെ ആഗോള സ്ഥാപനം യൂനിമണിയും ആരോഗ്യ മേഖലയിലെ രാജ്യാന്തര നാമമായ എൻ എം സി ഗ്രൂപ്പും ചേർന്ന് കേരളത്തിന് സമർപ്പിക്കുന്ന അക്ഷരവീട് പദ്ധതിയുടെ ആശയ ഗാനം പ്രസിഡന്റ് മോഹൻലാൽ പ്രകാശനം ചെയ്തു.

പ്രളയത്തിന്റെ മുറിപ്പാടുകൾക്കു നടുവിൽ നിന്ന് അതിജീവനത്തിന്റെ ലോകോത്തര മാതൃക സൃഷ്ടിച്ച കേരളത്തിന്റെ തന്നെ അഭിമാന പദ്ധതിയാണ് ഇന്ന് അക്ഷരവീട്. സ്നേഹം ആഘോഷവും ആർദ്രത ആപ്തവാക്യവുമായി മുന്നോട്ടുവയ്ക്കുന്ന ഊഷ്മള മാനവികതയുടെ സന്ദേശമാണ് ഗാനം വിളംബരം ചെയ്യുന്നത്. സൗന്ദര്യം നിറഞ്ഞ മണ്ണിൽ നീർമണി പോലുള്ള കേവല ജീവിതത്തിൽ സ്നേഹത്തിന്റെ ഭാഷകൊണ്ട് എഴുതിച്ചേർക്കാനേറെയുണ്ടെന്ന ഹൃദയസ്പർശിയായ ഓർമ്മപ്പെടുത്തൽ കൂടിയാണിത്.

ലോകം നമ്മുടെ വീടാകും ലോകർ നമ്മുടെ വീട്ടുകാർ എന്ന് തുടങ്ങുന്ന വരികൾ കവിയും ഗാനരചയിതാവുമായ റഫീഖ് അഹമ്മദിന്റേതാണ്. ആഷിഖ് അബുവാണ് സംവിധാനം. ഈണവും ആലാപനവും ബിജിബാൽ. ഷൈജു ഖാലിദാണ് ഛായാഗ്രഹണം. അമ്മയുടെ ഔദ്യോഗിക ഫേസ്ബുക്ക് പേജിൽ പ്രകാശനം ചെയ്ത ഗാനം ആദ്യ മണിക്കൂറുകൾക്കകം തന്നെ ആയിരങ്ങൾ വീക്ഷിച്ചു. അക്ഷരവീടിന്റെ ഭാഗമാകാൻ അമ്മക്ക് കഴിഞ്ഞത് ഏറെ സന്തോഷകരമാണെന്ന് മോഹൻലാൽ പറഞ്ഞു. അമ്മ ജനറൽ സെക്രട്ടറി ഇടവേള ബാബു ആമുഖം നിർവഹിച്ചു. അക്ഷരവീട് ചെയർമാൻ ജി ശങ്കർ, യൂനിമണി മീഡിയ റിലേഷൻസ് ഡയറക്ടർ മൊയ്തീൻ കോയ, മാധ്യമം ജനറൽ മാനേജർ (മാർക്കറ്റിംഗ്) കെ.മുഹമ്മദ് റഫീഖ് എന്നിവർ സംസാരിച്ചു. മാധ്യമം ഡെപ്യൂട്ടി എഡിറ്റർ ഇബ്രഹിം കോട്ടക്കൽ, അമ്മ വൈസ് പ്രസിഡന്റ് ഗണേഷ് കുമാർ, ട്രഷറർ ജഗദീഷ്, എക്സ്ക്യൂട്ടീവ് അംഗങ്ങളായി ജയസൂര്യ, ബാബുരാജ്, ഉണ്ണി ശിവപാൽ, സുധീർ കരമന, ശ്വേത മേനോൻ, ഹണി റോസ്, രചന നാരായണൻകുട്ടി, മാർക്കറ്റിംഗ് മാനേജർമാരായ മുഹ്സിൻ എം. അലി, കെ. ജുനൈസ്, പി.ആർ മാനേജർ കെ.ടി.ഷൗക്കത്തലി തുടങ്ങിയവർ പങ്കെടുത്തു. കായികം, സാഹിത്യം, സിനിമ, സംഗീതം എന്നിങ്ങനെ വ്യത്യസ്ത മേഖലകളിൽ വ്യക്തിമുദ്ര പതിപ്പിച്ച പ്രതിഭകൾക്ക് മലയാളത്തിലെ അക്ഷരങ്ങളുടെ പേരിൽ 51 വീടുകളാണ് പദ്ധതിയിൽ സമർപ്പിക്കുന്നത്. അത്‌ലറ്റിക്സിലെ അഭിമാനതാരം തൃശ്ശൂർ തളിക്കുളം സ്വദേശി രഖിൽ ഘോഷിന് 'അ' അക്ഷര വീടും പഴയകാല നടി ജമീല മാലിക്കിന് തിരുവനന്തപുരം പാലോട് 'ആ' വീടും അരീക്കോട് തെരട്ടമ്മലിന്റെ ഫുട്ബോൾ താരം കെ. മെഹബൂബിന് 'ഈ' വീടും തൃശൂർ എരുമപ്പെട്ടി സ്വദേശിയായ കായിക കാരം ടി.കെ. ജംഷീലക്ക് 'ഊ' വീടും ഇതിനകം കൈമാറി. 15 വീടുകളുടെ നിർമ്മാണം പുരോഗമിക്കുന്നു. ജി.ശങ്കറാണ് വീടുകളുടെ രൂപകൽപ്പന.

അക്വവൈറ്റിന് പുതിയ ക്രിയേറ്റീവ് ഏജൻസി

പ്രമുഖ ദന്തസംരക്ഷണ കമ്പനിയായ ജെ.എച്ച്.എസ് സ്വെൻഗാർഡ് ലബോറട്ടറീസ് തങ്ങളുടെ പ്രധാന ബ്രാൻഡായ അക്വവൈറ്റിന്റെ ക്രിയേറ്റീവ് ജോലികൾക്കായി മൈൻഡ് കണക്റ്റിനെ നിയോഗിച്ചു. കുട്ടികളുടെ പ്രിയപ്പെട്ട വിവിധ കഥാപാത്രങ്ങളുടെ ആശയങ്ങളെ മോഡലുകളാക്കി ടൂത്ത് പേസ്റ്റും ടൂത്ത് ബ്രഷുകളും മാർക്കറ്റിലെത്തിച്ച് കുട്ടികളെ ആകർഷിക്കുന്ന ബ്രാൻഡാണ് അ ക്വാവൈറ്റ്. ശിവ, ഛോട്ടാ ഭീം, പോക്കിമാൻ, ചുട്കി, ഷിമ്മർ & ഷൈൻ തുടങ്ങി നിരവധി സൂപ്പർ കഥാപാത്രങ്ങളെ അക്വാവൈറ്റ് മോഡലാക്കുന്നു. ഇവകൂടാതെ ജംഗിൾബുക്ക്, സ്പോഞ്ച് ബോബ്, സ്ക്വയർ പാന്റ്സ് എന്നിവയുടെ കഥാപാത്രങ്ങളും ഉപയോഗിക്കുവാൻ ലൈസൻസ് നേടിയിട്ടുളള ബ്രാൻഡാണ് അക്വാവൈറ്റ്.

മൈൻഡ് കണക്റ്റിന്റെ ഊർജ്ജസ്വലമായ ക്രിയേറ്റീവ് പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെ തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെ ഏറ്റവും ഉന്നതിയിലെത്തിക്കുവാൻ സാധിക്കുമെന്ന പ്രതീക്ഷയിലാണ് കമ്പനി.

WPP യും മുഖം മിനുക്കുന്നു

ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ പരസ്യകമ്പനികളുടെ ഗ്രൂപ്പായ WPP ഒരു സമൂല മാറ്റത്തിന് തയാറെടുക്കുന്നു. മൂന്നുവർഷത്തെ 'ടൈംസെറ്റ് ഗോൾ' ആണ് ഈ പുതിയ വിപ്ലവകരമായ മാറ്റത്തിനായി ലക്ഷ്യമിട്ടിരിക്കുന്നത്. ഇതിനായി ഗ്രൂപ്പിലെ രണ്ടു പ്രധാന കമ്പനികളെ ഉത്തരവാദിത്വം ഏൽപ്പിച്ചതായാണ് റിപ്പോർട്ടുകൾ. സൂപ്പർ യൂണിയനും ലാൻഡറും ചേർന്നാണ് പുതിയ മുഖം മിനുക്കലിന്റെ ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നത്.

WPP യുടെ പാരമ്പര്യം, ശക്തി, ക്രിയേറ്റിവിറ്റി എന്നിവ ചേർന്ന് തങ്ങളുടെ ക്ലയന്റുകൾക്ക് സംതൃപ്തിയും ആത്മവിശ്വാസവും പകർന്നു നൽകുവാനാണ് പുതിയ മാറ്റംകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത്. പുതിയ ലോഗോ പ്രകടമാക്കുന്നതും ഈ മാറ്റമാണ്.

ടിവി ചാനലുകൾ ഇനി ഫെയ്സ്ബുക്കിലും

സോഷ്യൽ മീഡിയകൾ ടിവി ചാനലുകളുടെ മാർക്കറ്റിംഗിലേക്കും കടക്കുകയാണ്. ഇനി ഫെയ്സ്ബുക്കിന്റെ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിൽ നിങ്ങളുടെ പ്രിയപ്പെട്ട ടിവി ചാനലുകളും സബ്സ്ക്രൈബ് ചെയ്യുവാൻ കഴിയും. ടിവി ചാനൽ അധികൃതരുമായി ഇതിനുള്ള ചർച്ചകൾ നടക്കുന്നതായി റിപ്പാർട്ടുകളുണ്ട്. 2019 പകുതിയോടെ ഇതു സാധ്യമാകുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. പിന്നാലെ മറ്റു സോഷ്യൽ മീഡിയകളും ഈ രംഗത്തേക്ക് എത്തുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാം. ഇനി യാത്രയിലായാലും എവിടെയിരുന്നും ടിവി പരിപാടികൾ കാണാമെന്നതാണ് ഇതിന്റെ സവിശേഷത.

വ്യാജപരസ്യങ്ങളിൽ അഭിനയിച്ചാൽ താരങ്ങൾക്ക് ഒരു വർഷം വിലക്കും പത്ത് ലക്ഷം രൂപ പിഴയും

ഗുണനിലവാരമില്ലാത്ത ഉത്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പന തടയാനും വ്യാജപരസ്യങ്ങൾക്ക് വിലങ്ങിടാനും ലക്ഷ്യം വെച്ചുകൊണ്ടുള്ള ഉപഭോക്തൃ സംരക്ഷണബിൽ ലോകസഭ പാസാക്കി. ഇനി വ്യാജവാഗ്ദാനങ്ങൾ നൽകുന്ന പരസ്യങ്ങളിൽ അഭിനയിക്കുന്ന താരങ്ങൾ ഉൾപ്പടെയുള്ള ബ്രാൻഡ് അംബാസഡൻമാർക്ക് ഒരു വർഷം വിലക്കും 10 ലക്ഷം രൂപ പിഴയും ചുമത്താൻ ഈ ബില്ലിൽ വ്യവസ്ഥയുണ്ട്.

ബില്ലിന് കീഴിൽ ടെലിക്കോം, ഭവനനിർമ്മാണം, ഓൺലൈൻഷോപ്പിംഗ്, ടെലിഷോപ്പിംഗ് ഉൾപ്പടെ എല്ലാ രീതിയിലുമുള്ള ഇടപാടുകളും നിയമപരിധിയിലാക്കി. 1986ലെ ഉപഭോക്തൃനിയമത്തിലെ വ്യവസ്ഥകൾ പരിഷ്കരിച്ചാണ് പുതിയ നിയമം കൊണ്ടുവന്നിരിക്കുന്നത് .

ഉത്പന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് വ്യാജപരസ്യങ്ങൾ വന്നാൽ അത് നീക്കം ചെയ്യാൻ അതോറിറ്റിയ്ക്ക് അധികാരമുണ്ട് ഇതിന്മേൽ പരസ്യക്കാരനും വിൽപനക്കാരനും എതിരെ അതോറിറ്റിയ്ക്ക് നടപടി സ്വീകരിക്കാം. ഉപഭോക്തൃതർക്കങ്ങൾ പരിഹരിക്കാനും പരിശോധിക്കാനും ദേശീയ - സംസ്ഥാന - ജില്ലാ തലത്തിൽ കൗൺസിലുകളും രൂപവത്കരിക്കും. ഇതിന് പുറമേ ഉപഭോക്തൃ മധ്യസ്ഥ സെല്ലുകൾ രൂപവത്കരിക്കാനും വ്യവസ്ഥ ചെയ്തു. ദേശീയ ഉപഭോക്തൃകമ്മീഷൻ, സംസ്ഥാനജില്ലാ കമ്മീഷനുകൾ എന്നിവയിൽ ഒരു അധ്യക്ഷനും രണ്ട് അംഗങ്ങളും ഉണ്ടായിരിക്കും .

ടെക്നോളജി ഡവലപ്മെന്റ് ബോർഡ് മെമ്പറായി സാബു എം. ജേക്കബ്



കിറ്റക്സ് ഗാർമെന്റ്സ് മാനേജിങ്ങ് ഡയറക്ടറായ സാബു എം ജേക്കബിനെ ടെക്നോളജി ഡവലപ്മെന്റ് ബോർഡ് മെമ്പറായി തിരഞ്ഞെടുത്തു. 3 വർഷത്തേക്കാണ് ബോർഡ് മെമ്പറായി തിരഞ്ഞെടുത്തിരിക്കുന്നത്.

കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ സയൻസ് ആൻഡ് ടെക്നോളജി വിഭാഗത്തിന് കീഴിലുള്ള ടെക്നോളജി ഡവലപ്മെന്റ് ബോർഡിൽ കേരളത്തിൽ നിന്നുമുള്ള ഏക അംഗമാണ് സാബു എം ജേക്കബ്. സാങ്കേതിക, വ്യാവസായിക മേഖലകളിൽ കഴിവ് തെളിയച്ച 4 സ്വകാര്യ അംഗങ്ങൾ ഉൾപ്പടെ 11 അംഗങ്ങളാണ് ബോർഡിൽ ഉള്ളത്.

2019 ൽ പരസ്യ മീഡിയയുടെ വളർച്ച വേഗത്തിലാകും

ഐപിജി മീഡിയ ബ്രാൻഡിന്റെ റിപ്പോർട്ട് പ്രകാരം 2018 ൽ മീഡിയാ പരസ്യ വരുമാനം 5.6 ശതമാനം വർധിച്ച് 22,121.8 കോടി രൂപയായി. 2019 ൽ ഇത് 22,424.3 കോടി രൂപയായി ഉയരും. 2019 ൽ ഇന്ത്യ അച്ചടി മാധ്യമരംഗത്തെ മികച്ച ശക്തിയായി മാറുമെന്നും വളർച്ചയെ സഹായിക്കുമെന്നും വ്യക്തമാക്കുന്നു. ഐപിജി മീഡിയ CEO ശശി സിൻഹയുടെ അഭിപ്രായത്തിൽ വ്യാജ വാർത്തകളുടെ ഈ കാലഘട്ടത്തിലും അച്ചടി തുടരുകയും വളരുകയും ചെയ്യുന്നത് വായനക്കാരിൽ നല്ലൊരു വിഭാഗം ഇപ്പോഴും പ്രിന്റ് മീഡിയയെ വിശ്വസിക്കുന്നു എന്നതുകൊണ്ടാണ്. സർക്കുലേഷന്റെ കാര്യത്തിലും വായനക്കാരുടെഎണ്ണത്തിലുമെല്ലാം ലോകത്തിൽത്തന്നെ വളരുന്ന ഒരേയൊരു വിപണിയാണ് ഇന്ത്യ.

അച്ചടിക്ക് ബുദ്ധിമുട്ട് ഉണ്ടാക്കുന്ന പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളുണ്ടെന്നത് നിഷേധിക്കാനാവില്ല, പക്ഷേ നന്നായി പഠിച്ച, നല്ല ആശയവും ആധികാരികതയുമുള്ള ഉള്ളടക്കമുണ്ടങ്കിൽ അവ പ്രിന്റ് വഴി മാത്രമാണ് ഏറ്റവും കൂടുതൽ അംഗീകരിക്കപ്പെടുന്നത്. അത് ഇടനിലക്കാരെ കൂടുതൽ വിശ്വസനീയമാക്കുകയും പരസ്യദാതാക്കൾക്ക് പ്രസക്തമാവുകയും ചെയ്യുന്നു.

വ്യത്യസ്ത പ്രായങ്ങളിലുള്ള വായനക്കാർ വർദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഡിജിറ്റൽ പ്ലാറ്റ്ഫോമുകളിൽ നിന്നുള്ള മത്സരങ്ങൾ നേരിടുന്ന ഇംഗ്ലീഷ് പത്രങ്ങൾക്ക് വായനക്കാരുടെ എണ്ണത്തിൽ കുറവുണ്ടായപ്പോൾ പ്രാദേശിക ഭാഷകളുടെ സ്വാധീനത്തിൽ പ്രാദേശിക പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾക്ക് ഗണ്യമായ വളർച്ചയുണ്ടായി. ഇനി വരാൻ പോകുന്ന ക്രിക്കറ്റ് ലോകകപ്പ്, തെരഞ്ഞെടുപ്പ് എന്നിവ മാധ്യമങ്ങളുടെ വളർച്ചക്കു സഹായകമാകുമെന്നും കരുതപ്പെടുന്നു.

ഗ്ലോബൽ സി.സി.ഒ ആയി പിയൂഷ് പാണ്ഡേ



Ogilvy India യുടെ ഇപ്പോഴത്തെ ചെയർമാൻ പീയുഷ് പാണ്ഡേ ഒഗ്ൾവിയുടെ ആഗോള ചീഫ് ക്രിയേറ്റീവ് ഓഫീസർ എന്ന പദവിയിലേക്ക് (CCO) ഉയർത്തപ്പെട്ടു. 2019 ജനുവരി 1 മുതൽ ഒഗ്ൾവിയുടെ ആഗോള മേധാവിയായ ജോൺ സെഫേർട്ടിനൊപ്പം കമ്പനിയുടെ ക്രിയേറ്റീവ് നിലവാരത്തിന്റെ മേൽനോട്ടം വഹിക്കുന്നതൽ പാണ്ഡേയും പങ്കാളിയാകും.

1982ൽ ഒഗ്ൾവി ആൻഡ് മേതറിൽ ചേർന്ന പിയൂഷ് പാണ്ഡേ 1994ൽ കമ്പനിയുടെ നാഷണൽ ക്രിയേറ്റീവ് ഡയറക്ടർ ആയി നിയമിതനായി. 2016ൽ രാജ്യം പത്മശ്രീ നൽകി ആദരിച്ചു.

പോസ്റ്റർ സ്കോപ്പിന്റെ Real Time Out of Home (ROOH)



എവിടെയും മാറ്റങ്ങളുടെയും വളർച്ചയുടേയും കാലമാണ്. ഔട്ട്ഡോർ അഡ്വർടൈസിംഗും ഇതാ പുതിയ മേച്ചിൽ പുറങ്ങളിൽ.

Real Time Out of Home (ROOH) എന്ന പുതിയ ആശയം അവതരിപ്പിക്കുകയാണ് പോസ്റ്റർ സ്കോപ്പ് ഇന്ത്യ എന്ന സ്ഥാപനം. സോഫ്റ്റ് വെയറുകളുടെ സഹായത്തോടുകൂടി അഡ്വർടൈസർക്കു തന്നെ കണ്ടന്റുകളെ തൽസമയം നിയന്ത്രിക്കാവുന്ന സംവിധാനം വികസിപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞു. അപ്പോഴപ്പോഴത്തെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് ഡിജിറ്റൽ സ്ക്രീനിലുള്ള കണ്ടന്റുകൾ പരസ്യദാതാവിനുതന്നെ നിയന്ത്രിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു.

API (Application Programming Interface) വഴിയാണ് ഇതു സാധ്യമാകുന്നത്. കാഴ്ചക്കാരുടെയും വായനക്കാരുടേയും മാനസിക നിലയ്ക്കും പരസ്യദാതാവിന്റെ ആവശ്യകതകൾക്കും അനുസരിച്ച് കണ്ടന്റുകളെ മാറ്റുവാനും നിയന്ത്രിക്കുവാനും സാധിക്കുന്നു എന്നത് ഔട്ട് ഡോർ പരസ്യമേഖലയുടെ വളർച്ചയിൽ വിപ്ലവകരമായ സ്വാധീനം ചെലുത്തുവാൻ കഴിയുമെന്നാണ് കമ്പനി പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. എല്ലാ പരസ്യദാതാക്കൾക്കും ഈ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരുവാൻ ഈ സാങ്കേതികവിദ്യ സഹായിക്കുമെന്നും കരുതപ്പെടുന്നു.

ആജ് തക് വാർത്താ ചാനൽ



ഇന്ത്യാടുഡേ ഗ്രൂപ്പ് ഇന്ത്യയുടെ ആദ്യത്തെ ഹിന്ദി ഹൈഡെഫനിഷൻ ന്യൂസ് ചാനൽ ആജ് തക് HD ആരംഭിച്ചു. ആജ് തക്കിന്റെ പതിനെട്ടു വർഷത്തെ പ്രവർത്തന പാരമ്പര്യത്തെ ഊട്ടിയുറപ്പിക്കുവാൻ പുതിയ ചാനൽ സഹായിക്കുമെന്ന് അധികൃതർ അവകാശപ്പെടുന്നു. ഏറ്റവും ഉയർന്ന നിലവാരത്തിലുള്ള ദൃശ്യ-ശ്രവ്യ മികവുകളും സമ്പന്നമായ എക്സ്ക്ലൂസീവുകളും വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതോടൊപ്പം പരസ്യ ഇടവേളകൾ ഹൃസ്വമായിരിക്കുമെന്നും കമ്പനി അറിയിക്കുന്നു.

എന്നും ഹിന്ദി മേഖലയിൽ ഒന്നാമതായിരിക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കുന്ന ചാനലാണ് ആജ് തക്. ഇലക്ഷൻ റിപ്പോർട്ടിംഗിൽ 3D സങ്കേതങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക, ചലിക്കുന്ന ന്യൂസ് റൂമുകൾ പ്രബല്യത്തിൽ കൊണ്ടുവരിക, ഡ്രോണുകൾ ഉപയോഗിച്ച് കൂടുതൽ കവറേജ് നൽകുക തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾ ഹിന്ദി മേഖലയിൽ ആദ്യം കൊണ്ടുവന്നത് ആജ്തക് ചാനലുകളാണ്.

4 കോടി ഇരുചക്ര വാഹനം വിറ്റ് ഹോണ്ടയ്ക്ക് അതുല്യ നേട്ടം



ഹോണ്ട മോട്ടോർ സൈക്കിൾ ആൻഡ് സ്കൂട്ടർ ഇന്ത്യ പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ് രാജ്യത്ത് 4 കോടി ഇരുചക്ര വാഹനങ്ങൾ വിറ്റഴിച്ചു. 18 വർഷം കൊണ്ടാണ് ഈ നേട്ടം. രാജ്യത്ത് ആദ്യമായാണ് ഇത്രയും കുറഞ്ഞ കാലം കൊണ്ട് ഒരു ബ്രാൻഡ് ഈ നേട്ടം കൈവരിക്കുന്നതെന്ന് കമ്പനി അവകാശപ്പെട്ടു. 11 വർഷം കൊണ്ടാണ് ഹോണ്ട ആദ്യത്തെ ഒരു കോടി വാഹനങ്ങൾ വിറ്റത്. എന്നാൽ അടുത്ത ഒരു കോടി വിൽപ്പന കൈവരിക്കാൻ വേണ്ടി വന്നത് വെറും 3 വർഷം മാത്രം. ബാക്കി രണ്ടു കോടി വാഹനങ്ങൾ വിറ്റത് തുടർന്നുള്ള 4 വർഷങ്ങൾ കൊണ്ടാണെന്ന് ഹോണ്ട മോട്ടോർ സൈക്കിൾ പ്രസിഡന്റും സിഇഒയുമായ മിനോരു കാറ്റോ പറഞ്ഞു.

ഫെയ്സ്ബുക്ക് സിനിമ അവതരിപ്പിക്കുന്നു

വ്യാജവാർത്തകൾ തങ്ങളിലൂടെ നിരന്തരം പ്രചരിക്കുന്നതിൽ പഴികേട്ട വാട്സാപ് ഒടുവിൽ ബോധവൽക്കരണത്തിനായി പത്തുഭാഷയിൽ വീഡിയോ നിർമിച്ച് പ്രചരിപ്പിക്കും. ടിവി, യൂട്യൂബ്, ഫെയ്സ്ബുക്ക് എന്നിവ വഴി വീഡിയോ പ്രചരിപ്പിക്കാനാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. നുണപ്രചാരണങ്ങളിൽ കുടുങ്ങിയവരുടെ യഥാർഥ അനുഭവമാണ് വീഡിയോയിൽ ഉണ്ടാകുക. പരസ്യചിത്രം തയ്യാറാക്കാൻ മുംബൈയിലെ പരസ്യ ഏജൻസിയുമായി കരാറൊപ്പിട്ടു കഴിഞ്ഞു. അടുത്ത വർഷത്തെ പൊതുതെരഞ്ഞെടുപ്പിന് മുമ്പ് ബോധവൽക്കരണ വീഡിയോ വ്യാപകമാക്കും. കൂടാതെ, ബോധവൽക്കരണത്തിനായി എൻജിഒകളുമായി സഹകരിച്ച് ശിൽപ്പശാലയും സംഘടിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്.

ഇന്ത്യയിൽ 25 കോടിയിലധികം പേർ വാട്സാപ് ഉപയോഗിക്കുന്നുണ്ട്. സന്ദേശങ്ങൾ ഫോർവേഡ് ചെയ്യുന്നവയാണെങ്കിൽ 'ഫോർവേഡ്'' എന്ന് ഇന്ത്യയിൽ കാണിക്കുന്നുണ്ട്. മാത്രമല്ല, അഞ്ചുപേർക്ക് മാത്രമെ ഫോർവേഡ് ചെയ്തു കൊടുക്കുവാൻ സൗകര്യമുള്ളൂ. വിദേശങ്ങളിൽ 20 പേർക്കു വരെ അയക്കാനാകും. ഇന്ത്യയിൽ വാട്സാപ് കള്ളപ്രചാരണം സജീവമായതിനാൽ, അവർ ഈയടുത്ത കാലത്ത് വരുത്തിയ നിയന്ത്രണങ്ങളാണിവ.

തൃശ്ശൂർ ജില്ലാ സഹകരണ ബാങ്കിൽ കുടിശ്ശിഖ ലഘൂകരിക്കുന്നതിന് ബൃഹത് പദ്ധതി

2019 മാർച്ച് 31 ശേഷം സംസ്ഥാനത്ത് 14 ജില്ലാ സഹകരണ ബാങ്കുകളേയും സംസ്ഥാന സഹകരണ ബാങ്കിനേയും ഏകോപിപ്പിച്ച് കേരള ബാങ്കായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുന്നതിന് റിസർവ്വ് ബാങ്കിൽ നിന്നും തത്വത്തിൽ അംഗീകാരം ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ നിലവിലുള്ള കുടിശ്ശിഖ ലഘൂകരിക്കുന്നതിനും NPA ആയ വായ്പകൾ ഇല്ലായ്മ ചെയ്യുന്നതിനും ലക്ഷ്യമിട്ടുകൊണ്ട് ഇടപാടുകാർക്ക് സഹായകരമാകും വിധം ഒറ്റത്തവണ തീർപ്പാക്കൽ പദ്ധതിക്ക് ജില്ലാ ബാങ്ക് രൂപം നൽകിയിരിക്കുന്നു. സമ്പദ് വ്യവസ്ഥയിലെ മാന്ദ്യം, ബിസിനസ് തകർച്ച, ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ, വായ്പക്കാരന്റെ മരണം തുടങ്ങി വിവിധ സാമ്പത്തിക പ്രയാസങ്ങൾ നേരിടുന്നവർക്ക് അദാലത്തിലൂടെ ആശ്വാസം പകരുന്നതിനാണ് ഈ പദ്ധതി ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. വായ്പ തിരിച്ചടവ് മുടങ്ങിയതിനാൽ ബാങ്ക് കൈവശപ്പെടുത്തിയ വസ്തുക്കളുടെ ഉടമസ്ഥർക്കും ഈ പദ്ധതിയുടെ ആനുകൂല്യം പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക് അതതു ബ്രാഞ്ചുകളിലോ, ഹെഡാഫീസിലെ സ്യൂട്ട് സെക്ഷനിലോ ബന്ധപ്പെടാവുന്നതാണ്.

ഇരുചക്ര വാഹനങ്ങൾക്കായി ഗൂഗിൾ മാപ്പ് സേവനം വിപുലീകരിച്ചു

കേരളത്തിൽ കൂടുതൽ സേവനങ്ങൾ ലഭ്യമാക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഗൂഗിൾ മാപ്സ് കൊച്ചിയിൽ ഇരുചക്ര വാഹനങ്ങൾക്കായുള്ള ടൂ വീലർ മോഡ് സേവനങ്ങൾ വിപുലീകരിച്ചു. ലക്ഷ്യസ്ഥാനത്ത് എളുപ്പത്തിൽ എത്തിച്ചേരാൻ സഹായിക്കുന്നതിനൊപ്പം അതതു പ്രദേശത്തെ കടകളും ഭക്ഷണശാലകളും ഉൾപ്പെടെ ഇരുചക്ര യാത്രക്കാർക്ക് വിവിധ ലൊക്കേഷനുകളും ഷോർട്ട്കട്ടുകളുമുൾപ്പെടെ പങ്കുവയ്ക്കാനും അവസരം ലഭിക്കും. ഓരോ പ്രദേശത്തെയും തത്സമയ ട്രാഫിക് വിവരങ്ങളും മുന്നറിയിപ്പുകളും അപ്ഡേറ്റ് ചെയ്യുന്നതിനൊപ്പം പ്രത്യേക റിവാർഡ് പോയിന്റുകൾ നേടാനും അവസരമുണ്ട്.

മലയാളം ഉൾപ്പെടെ ഏഴു പ്രാദേശിക ഭാഷകളിൽ നാവിഗേഷൻ സേവനങ്ങൾ ലഭ്യമാകുമെന്ന് ഗൂഗിൾ മാപ്സ് ഇന്ത്യ ലീഡ് അനൽ ഘോഷ് പറഞ്ഞു. നിലവിൽ പ്രതിമാസം രണ്ടു കോടിയിലധികം ആളുകളാണ് രാജ്യത്ത് ഗൂഗിൾ മാപ്സിന്റെ ഇരുചക്ര വാഹനങ്ങൾക്കായുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നത്.

ലോഗോയിൽ മാറ്റവുമായി സ്റ്റാഫ് സെലക്ഷൻ കമ്മീഷൻ



സ്റ്റാഫ് സെലക്ഷൻ കമ്മീഷന്റെ പുതിയ ലോഗോ ജനുവരി 1 മുതൽ നിലവിൽ വരും. ഇതോടെ പഴയ ലോഗോ അപ്രത്യക്ഷമാകും. ചുവപ്പ് നിറമാണ് പുതിയ ലോഗോയ്ക്ക് നൽകിയിരിക്കുന്നത്. അശോകസ്തംഭവും, അശോക ചക്രവും കൂടാതെ ഒലീവ് ഇലയെയും പുതിയ ലോഗോയിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

Digital Marketing



Digital Marketing Round Up 2018

A year is just 12 months; but not for those of us who are in Digital Marketing. Over these 12 months, the changes witnessed across the domain were multiple and the experts are kept on their toes with all the action happening around them and the new technologies disrupting the domain as and when we become comfortable with where we are and what we do. Let us look at couple of changes in Digital Marketing that have affected and whose repercussions will be seen in the months to come as well.

The Power of Voice

An onslaught of voice searches were seen with a surge of searches from Amazon Echo, Google Home, Google Assistant etc with more users preferring to input their voice and giving voice commands by making requests into a device or a browser. According to studies, 71% of the people aged 18 to 29 are heavily using mobile personal assistants for conducting searches, it thus goes without saying that if you are targeting a younger audience for your service/product, it is an avenue you would not want to miss.

It is only a matter of some time before ads and sponsored posts appear in voice results too.

Instagram

Instagram decided to enter the warzone face to face with YouTube with the launch of IGTV, it also hit 1 billion active users to become the fastest growing social network in 2018.

Mobile Speed as a Ranking Factor

Website traffic source has long shifted to mobile from desktop and some websites get upto 80% of their total traffic from mobile devices and tablets. Google announced that it is going to demote websites from organic results pages if it doesn't load quickly on mobile devices. In a way, this is one change the customers too would appreciate because this would mean lesser time wastage waiting for websites to load.

Death Of Google AdWords

Around August 2018, Google unveiled their new marketing platform and also rebranded Google AdWords to Google Ads. The new interface allows advertisers to be guided through campaign set up based on what their goals are. While this may be helpful for the novices, the old hands still prefer the hands-on, manual approach to creating campaigns.

Facebook and The Data Game

After all the backlash that Facebook faced after it was revealed that users' information was being shared with third parties, a whole bunch of targeting options were removed as of October 1, 2018. This, by far might be the biggest change to hit the digital marketing industry. Where advertisers could target users based on their income, if they owned a home or rented it and a long list of targeting possibilities, from October, all of it was removed and many advertisers are still banging their heads on the walls to figure out how to bell this cat.



Bhavya Nandakumar
COO - Whyrel | MD
Digital ProSchool, Kochi
bhavya@whyrel.com

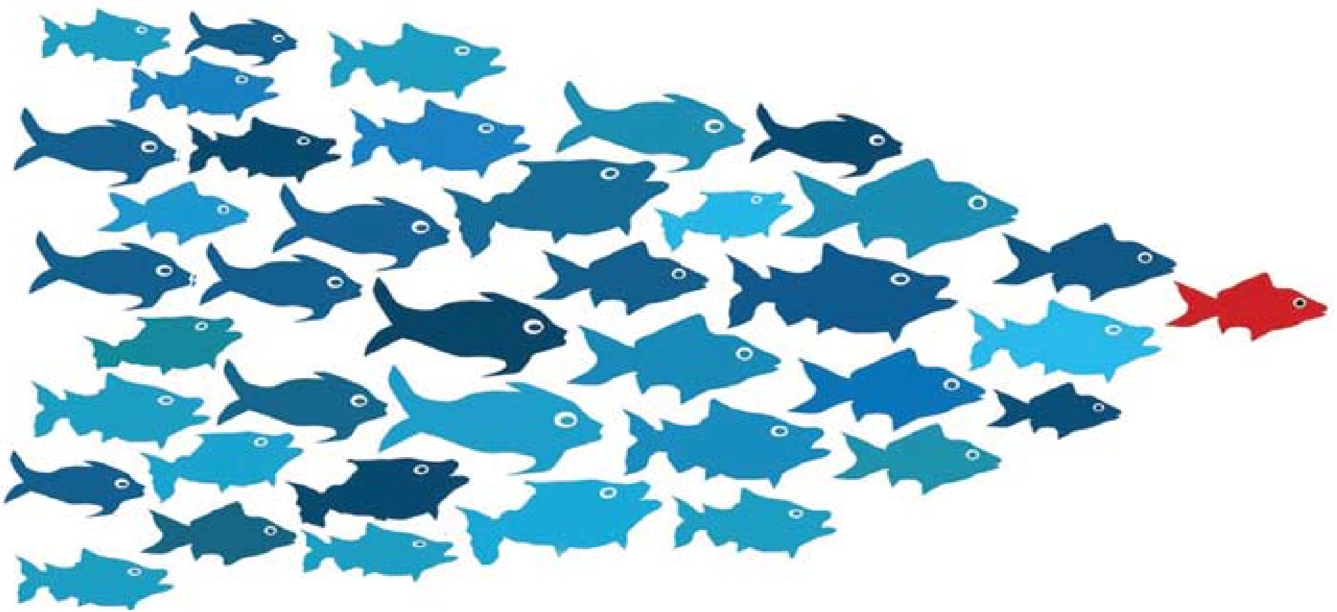


നേതൃത്വഗുണം സ്വായത്തമാക്കാം

സ്വാതന്ത്ര്യത്തോടൊപ്പം ഉത്തരവാദിത്വവും തിരിച്ചറിയുന്നതാണ് നായകത്വം
– ബോബ് ഡിലൻ

ജീവിത വിജയത്തിന്റെ ഒരു പ്രധാന ചേരുവയാണ് നേതൃഗുണം. നേതാവ് എന്ന് പറയുമ്പോൾ നമ്മുടെ മനസ്സിലേക്ക് ഓടിയെത്തുന്ന ഒരുപാട് ചിത്രങ്ങളുണ്ടാവാം. അത് ഒരു രാഷ്ട്രീയ നേതാവിന്റെയോ, വ്യവസായിയുടെയോ, മതനേതാവിന്റെയോ കായിക താരത്തിന്റെയോ ഉദ്യോഗസ്ഥന്റെയോ ചിത്രമാകാം. മറ്റുള്ളവരെ തങ്ങളിലേക്കടുപ്പിക്കുന്ന അവരുടെ മനസ്സുകളെ സ്വാധീനിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന വ്യക്തികളാണ് നേതാക്കൻമാർ. ആൾക്കൂട്ടത്തിൽ നിന്ന് ഒരുവനെ വ്യത്യസ്ഥനാക്കുന്ന മാസ്മരിക ഭാവമാണ് നേതൃത്വം. തങ്ങളുടെ ജന്മസിദ്ധമായതും ആർജിച്ചതുമായി കഴിവുകളുപയോഗിച്ച് മറ്റുള്ളവരുടെ ജീവതങ്ങളിൽ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാൻ നിയോഗിക്കപ്പെട്ടവരായ നേതാക്കൻമാർ എപ്പോഴും നേർവഴി തിരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ ശ്രദ്ധ കാണിക്കുന്നു. മറ്റുള്ളവരെ നേർവഴിക്ക് നടക്കുവാൻ അവർ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. നേതൃത്വം എന്നത് ഒരിക്കലും ഒരു പദവിയല്ല മറിച്ച് പ്രവർത്തിയെ സൂചിപ്പിക്കുന്ന മനോഹരമായ ഒരു പദമാണ്. അത്യാധുനികമായ ഒരു യന്ത്രം ഒരു പക്ഷേ നൂറു കണക്കിന് സാധാരണ മനുഷ്യരുടെ ജോലികൾ അതിവേഗം ചെയ്ത് തീർത്തേക്കാം എന്നാൽ ഒരു അസാധാരണ മനുഷ്യൻ ചെയ്യുന്ന ജോലി ഒരു യന്ത്രത്തിനും ചെയ്യാനാവില്ല അത്തരത്തിലുള്ള ഒരു അസാധാരണ മനുഷ്യനാണ് ഉത്തമനായ ഒരു നേതാവ്.

ഒരുപാട് കഴിവുകൾ ഉള്ള ആളായിരിക്കും മികച്ച ഒരു നേതാവ്. ഏത് വൈകാരിക സന്ദർഭത്തെയും സമചിത്തതയോടെ നേരിടുന്നതിൽ അസാമാന്യ പാടവം കാണിക്കുന്നവരാണ് യഥാർത്ഥ നേതാക്കൻമാർ. ഒരു സ്ഥാപനത്തിന്റെയാണെങ്കിലും സംഘടനയുടെയാണെങ്കിലും വിജയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനം അവിടെ രൂപം കൊള്ളുന്ന നേതൃനിരയാണ്. പ്രസ്ഥാനങ്ങളുടെയും ആശയങ്ങളുടെയും ഭാവി ഭാഗദേയം നിർണ്ണയിക്കുന്ന നേതൃനിര ആർജിക്കേണ്ട ചില ഗുണങ്ങളുണ്ട്. ആശയ വിനിമയശേഷി അതിൽ പ്രധാനമാണ്. തങ്ങളുടെ മനസ്സിലുള്ള കാര്യങ്ങൾ കൃത്യമായും വ്യക്തമായും പ്രതിഫലിപ്പിക്കുവാൻ കഴിവ് നേടിയവരായിരിക്കണം നേതാക്കൻമാർ. 'ആശയവിനിമയകലയാണ് നേതൃത്വത്തിന്റെ ഭാഷ' എന്നാണ് എഴുത്തുകാരനായ ജയിംസ് ഹ്യൂംസ് പറഞ്ഞിരിക്കുന്നത്. നേതാക്കൻമാർ വലിയ കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് സ്വപ്നങ്ങൾ നെയ്യുന്നവരാകണം. നേതാക്കൻമാരുടെ സ്വപ്നങ്ങളും പ്രതീക്ഷകളും ഒരിക്കലും ഇടുങ്ങിയതായിരിക്കരുത് മറിച്ച് വലുതും വിശാലവുമായിരിക്കണം. "Small aim is a crime" ചെറിയ സ്വപ്നങ്ങൾ നമ്മെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം കുറ്റകരമാണ്' എന്നാണല്ലോ ഭാരതത്തിന്റെ മുൻ രാഷ്ട്രപതി ഡോ.എ.പി.ജെ. അബ്ദുൾ കലാം പറഞ്ഞിരിക്കുന്നത്. 'സ്വപ്നങ്ങൾ എന്നാൽ നാം ഉറങ്ങുമ്പോൾ കാണുന്നതല്ല മറിച്ച് നമ്മെ ഉറങ്ങാൻ



അനുവദിക്കാത്തതാണ്' എന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. ദൗർബല്യങ്ങൾക്കോ ദു:ശ്ശീലങ്ങൾക്കോ കീഴടങ്ങാത്ത ആളായിരിക്കണം ഒരു യഥാർത്ഥ നേതാവ്. 'ശക്തനാകാനുള്ള ഒരേ ഒരു വഴി ദൗർബല്യങ്ങൾക്ക് കീഴടങ്ങാതിരിക്കുക' എന്നാണ് ബ്രിട്ടീഷ് നോവലിസ്റ്റായ സോമർസെറ്റ് മോം അഭിപ്രായപ്പെട്ടത്. ഒരു മികച്ച നേതാവ് എപ്പോഴും അനുകരണീയനായ ഒരു മാതൃക ആയിരിക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതുണ്ട്. നേതൃത്വം ഒരിക്കലും വിമർശനത്തിന് അതീതമല്ല. തത്വചിന്തകനും എഴുത്തുകാരനുമായ എൽബർട്ട് ഹബാർഡ് വിമർശനം ഒഴിവാക്കാനായി പറഞ്ഞുതരുന്ന എളുപ്പ വിദ്യ "Do nothing, say nothing and be nothing" അഥവാ 'ഒന്നും ചെയ്യാതിരിക്കുക, ഒന്നും പറയാതിരിക്കുക, ഒന്നും ആകാതിരിക്കുക' എന്നതാണ് എന്നാൽ ഒരു നേതാവിന് ഇത് ഒരിക്കലും സാധിക്കുകയില്ല കാരണം നേതൃത്വം എന്നത് ഒരു സിദ്ധാന്തമല്ല മറിച്ച് ഒരു സിദ്ധിയാണ്.

മറ്റുള്ളവരെ നയിക്കുന്നതോടൊപ്പം സ്വയം നയിക്കുവാനും നിപുണത ഉള്ളവരായിരിക്കണം നേതാക്കൻമാർ. സ്വയം നയിക്കുവാനും നിയന്ത്രിക്കുവാനും കഴിയാത്ത ഒരാൾക്കും മറ്റുള്ളവരെ നയിക്കാൻ സധിക്കുകയില്ല. പ്രതിസന്ധിയിൽ തകർന്ന് പോകുന്നവരാകരുത് മികച്ച നേതാക്കൻമാർ.

ഒരു മികച്ച നേതാവ് എപ്പോഴും സ്വയം വിലയിരുത്തലിന് സന്നദ്ധനായിരിക്കണം. ഇന്ത്യ കണ്ട ഏറ്റവും ഉന്നതനായ നേതാവ് മഹാത്മാഗാന്ധി ആത്മ പരിശോധന നടത്തുന്നതിനായി ആഴ്ചയിൽ ഒരു ദിവസം മൗനവ്രതം അനുഷ്ഠിച്ചിരുന്നു എന്ന് നമുക്കറിയാം. അതാവാം അദ്ദേഹത്തെ ലക്ഷങ്ങളുടെ നേതാവാക്കി ഉയർത്തിയത്. നേതാവ് എന്നാൽ മുമ്പിൽ നിന്ന് നയിക്കുന്നവനാണ് എന്നാണ് നാം കേട്ടിരിക്കുന്നത് എന്നാൽ അത് തീർത്തും ശരിയെന്ന് പറയുവാൻ കഴിയില്ല മറിച്ച് മറ്റുള്ളവരുടെ ആശയങ്ങളെയും ലക്ഷ്യങ്ങളെയും സമന്വയിപ്പിച്ച് ഏവരോടും ചേർന്ന് നടക്കുന്നവനാണ് യഥാർത്ഥ നേതാവ്. 'ഞാനവരുടെ നേതാവാണ് ഞാനവരെ അനുഗമിക്കണം' എന്നതാവണം ഓരോ നേതാവിന്റെയും ചിന്ത. നേതൃത്വത്തിന് പദവി ആവശ്യമുണ്ട് എന്നൊരു മിഥ്യാധാരണ നമുക്കിടയിലുണ്ട്. എന്നാൽ നാം ആയിരിക്കുന്ന അവസ്ഥയിൽ നമുക്ക് നേതൃത്വഗുണം ആർജിക്കുവാൻ കഴിയും എന്നതാണ് വസ്തുത. മദർതെരേസയോ നെൽസൺ മണ്ടേലയോ മാർട്ടിൻ ലൂഥർ കിങോ ഒന്നും ഏതെങ്കിലും പദവിയുടെ ബലത്തിലല്ല ലോകം അംഗീകരിക്കുന്ന നേതാക്കളായി മാറിയത്. പദവികളില്ലാത്ത നേതൃത്വത്തേപ്പറ്റിയുള്ള 'The leader who had no title" എന്ന പുസ്തകത്തിൽ റോബിൻ ശർമ്മ പറയുന്നത് 'If you can breath, you can lead' എന്നാണ്. കാണുന്ന ഓരോരുത്തരെയും പ്രചോദിപ്പിക്കുക എന്നതാണ് നേതൃത്വത്തിന്റെ അടിസ്ഥാന ഗുണം. നിരാശാജനകമായ സന്ദർഭങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷ പകരുന്നവരാകണം നേതാക്കൻമാർ.

ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുക എന്നത് നേതൃത്വത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പരമപ്രധാനമാണ്. ശ്രദ്ധയേ സംബന്ധിച്ച് 80:20 എന്നൊരു പ്രശസ്തമായൊരു നിയമമുണ്ട്. നമ്മുടെ 20 ശതമാനം പ്രവർത്തികളാണ് 80 ശതമാനം നേട്ടങ്ങളുടെയും കാരണം എന്നാണ് ഇതിൽ പറയുന്നത്. മികച്ച നേട്ടങ്ങൾ തരുന്ന ഈ ഇരുപത് ശതമാനം പ്രവർത്തികളെ കണ്ടെത്തുന്നതും അവയിൽ ശ്രദ്ധകേന്ദ്രീകരിക്കുന്നതും നേതൃത്വത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പ്രധാനമാണ്. 'നിങ്ങൾക്ക് എന്തിലാണോ മികവ് കാണിക്കുവാൻ കഴിയുക അതിൽ വ്യാപൃതനാവുക' എന്നാണല്ലോ ബിൽ ഗേറ്റ്സ് അഭിപ്രായപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്. 'ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുക എന്നതാണ് ശക്തി രഹസ്യം. രാഷ്ട്രീയത്തിൽ, യുദ്ധത്തിൽ, കച്ചവടത്തിൽ ചുരുക്കി പറഞ്ഞാൽ മനുഷ്യൻ ചെയ്യുന്ന സമസ്ത മേഖലകളിലും' എന്നാണ് തത്വചിന്തകനായ എമേഴ്സണിന്റെ നിരീക്ഷണം.

മറ്റുള്ളവരെ നയിക്കുന്നതോടൊപ്പം സ്വയം നയിക്കുവാനും നിപുണത ഉള്ളവരായിരിക്കണം നേതാക്കൻമാർ. സ്വയം നയിക്കുവാനും നിയന്ത്രിക്കുവാനും കഴിയാത്ത ഒരാൾക്കും മറ്റുള്ളവരെ നയിക്കാൻ സാധിക്കുകയില്ല. പ്രതിസന്ധിയിൽ തകർന്ന് പോകുന്നവരാകരുത് മികച്ച നേതാക്കൻമാർ. 'Adversity breeds opportunity" പ്രതിസന്ധി അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നു എന്ന് നാം കേട്ടിട്ടുണ്ട്. നേതൃത്വത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഇത് വളരെയേറെ ശരിയുമാണ്. പ്രതിസന്ധികളാണ് മികച്ച നേതാക്കൻമാരെ സൃഷ്ടിക്കുന്നത് എന്നതിന് ചരിത്രത്തിൽ ഒരു പാട് തെളിവുകൾ നമുക്ക് കാണു

വാൻ സാധിക്കും. ഒരിക്കൽ തൊഴിൽ രഹിതനായ ഒരു ചെറുപ്പക്കാരൻ ഒരു വലിയ കമ്പനിയിൽ ഓഫീസ് ജോലിക്ക് അപേക്ഷിച്ചു. ഇന്റർവ്യൂ വിജയകരമായി പൂർത്തിയാക്കിയ ആ ചെറുപ്പക്കാരനോട് ആ സ്ഥാപനത്തിന്റെ തലവൻ പറഞ്ഞു താങ്കൾ തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. താങ്കളുടെ ഇ-മെയിൽ അഡ്രസ് തരുക. ഉടൻ തന്നെ നിയമന ഉത്തരവ് അതിലേക്ക് അയക്കാം. കമ്പ്യൂട്ടർ സാങ്കേതിക വിദ്യയേപ്പറ്റി ധാരണയില്ലാതിരുന്ന അദ്ദേഹം 'എനിക്ക് ഇ-മെയിൽ അഡ്രസ് ഇല്ല' എന്ന് മറുപടി നൽകി. ഇ-മെയിൽ അഡ്രസ് ഇല്ലാത്ത ഒരാൾക്ക് ജോലി നൽകുവാൻ ആ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ചട്ടങ്ങൾ അനുവദിക്കുന്നില്ലായിരുന്നു. നിരാശയോടെ പുറത്തേക്കിറങ്ങിയ അദ്ദേഹം തന്റെ കൈയിൽ ആകെയുണ്ടായിരുന്ന മുന്നൂറ് രൂപയ്ക്ക് ആദ്യം കണ്ട കടയിൽ നിന്ന് തക്കാളി വാങ്ങി കുറച്ച് മാറി അവ വിൽപ്പനയ്ക്ക് വച്ചു. കേവലം രണ്ട് മണിക്കൂർ കൊണ്ട് മുഴുവൻ തക്കാളിയും വിറ്റു തീർത്ത അദ്ദേഹം അതേ പ്രവർത്തി പലവട്ടം ആവർത്തിച്ചു. അത്കൊണ്ട് ജീവിക്കാം എന്ന് അദ്ദേഹം പഠിക്കുക ആയിരുന്നു. നാളുകൾകൊണ്ട് സമ്പാദിച്ച പണം അദ്ദേഹം മറ്റു പല ബിസിനസ്സ് സംരഭങ്ങളിലും നിക്ഷേപിച്ച് ധനികനായി തീർന്നു. ആ അവസരത്തിൽ തന്റെ കുടുംബത്തിനായി ഒരു ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി വാങ്ങാൻ അദ്ദേഹം തീരുമാനിച്ചു. ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിനെ അദ്ദേഹം കണ്ടുമുട്ടി. രേഖകൾ പൂരിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ ഭാഗമായി ഏജന്റ് ഇ-മെയിൽ അഡ്രസ് ആവശ്യപ്പെട്ടു 'ഞാൻ ഇ-മെയിൽ ഉപയോഗിക്കാറില്ല' എന്ന് അദ്ദേഹം മറുപടി പറഞ്ഞു. അപ്പോൾ ഏജന്റ് പറഞ്ഞു 'ഇത്രയും വിജയങ്ങൾ കൊയ്ത താങ്കൾക്ക് ഒരു ഇ-മെയിൽ അഡ്രസ് ഉണ്ടായിരുന്നെങ്കിൽ ആരാകുമായിരുന്നു എന്ന് ചിന്തിച്ചിട്ടുണ്ടോ? അദ്ദേഹം അപ്പോൾ മറുപടി പറഞ്ഞു 'ഒരു വലിയ കമ്പനിയിലെ ഒരു ചെറിയ ഉദ്യോഗസ്ഥൻ' രസകരമായ ഈ കഥയിലെ ചെറുപ്പക്കാരൻ തന്റെ ആത്മവിശ്വാസം കൊണ്ട് വെല്ലുവിളികളെ അതിജീവിക്കുന്ന നേതാക്കൻമാരുടെ പ്രതീകമാണ്.

വിപദി ധൈര്യം അഥാദ്യുദയേ ക്ഷമാ

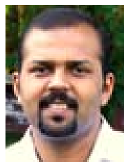
സദസി വാക്പടുതാ യുധി വിക്രമ:

നേതാക്കൻമാർക്ക് ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട ചില ഗുണങ്ങളാണ് ഈ ശ്ലോകത്തിൽ പ്രസ്താവിച്ചിരിക്കുന്നത്. ആപത്തിൽ ധൈര്യം ഉയർച്ചയിൽ ക്ഷമ സദസ്സിൽ വാക്ചാതുരി യുദ്ധത്തിൽ തന്ത്രങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയാണവ. നേതൃത്വത്തിന് ഒരിക്കലും ഒന്നും വിഘാതം സൃഷ്ടിക്കാറില്ല. ദക്ഷിണ പൂർവേഷ്യയിലെ മ്യാൻമർ എന്ന കൊച്ചു രാജ്യത്തെ സൈനിക ഭരണത്തിനെതിരെ നിരായുധ സമരം നടത്തി വിജയം നേടിയ ഓങ് സാൻ സ്യൂചി രണ്ട് കുട്ടികളുടെ അമ്മയായിരുന്നു എന്നത് ഇതിന് അടിവരയിടുന്ന വസ്തുതയാണ്. മറ്റുള്ളവരുമായി ഒരു നല്ല ബന്ധം സ്ഥാപിക്കുവാൻ ഒരു നേതാവിന് കഴിയേണ്ടതുണ്ട്. നാം ഇടപെടുന്നവരുമായി എത്ര ആഴത്തിലുള്ള ബന്ധമാണോ നമുക്കുള്ളത് അത്രയ്ക്ക് കരുത്തുള്ളതാവും നമ്മുടെ നേതൃ വാസനയും. 'ലോകത്ത് അപ്പത്തിനായി വിശക്കുന്നവരേക്കാൾ സ്നേഹത്തിനുവേണ്ടി ദാഹിക്കുന്നവരാണ് കൂടുതൽ' എന്നാണല്ലോ മദർതെരേസ ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നത്. തന്റെ സഹപ്രവർത്തകർക്ക് അർഹമായ അംഗീകാരവും സ്നേഹവും പരിഗണനയും നൽകുമ്പോൾ നേതൃത്വം പൂർണ്ണതയുള്ളതാകുന്നു.



നേതൃത്വം എന്നത് എപ്പോഴും ഒരു തിരഞ്ഞെടുപ്പാണ്. മികച്ച തീരുമാനങ്ങളാണ് എന്നും നല്ല നേതൃത്വത്തെ വ്യത്യസ്ഥമാക്കുന്നത്. 'എന്റെ ജീവിതത്തിൽ എന്നും എനിക്ക് രണ്ട് വഴികൾ ഉണ്ടായിരുന്നു. വെറുപ്പിന്റെ വഴിയും സ്നേഹത്തിന്റെ വഴിയും. ഞാൻ സ്നേഹത്തിന്റെ വഴി തിരഞ്ഞെടുത്തു. അതുകൊണ്ട് ഞാനിവിടെ ആയിരിക്കുന്നു എന്നാണ് സംഗീതലോകത്തെ കുലപതിയായ എ.ആർ. റഹ്മാൻ ഓസ്കർ പുരസ്കാരം വാങ്ങികൊണ്ട് പറഞ്ഞത്.

നേതാവിനെ (Leader) സൂചിപ്പിക്കുന്നതിനായി നാം മാനേജർ (Manager) എന്ന വാക്കും ഉപയോഗിക്കാറുണ്ട്. എന്നാൽ ഇവ തമ്മിൽ യഥാർത്ഥത്തിൽ വലിയ അന്തരമാണുള്ളത്. ഒരു മാനേജർ മനുഷ്യരെ കൈകാര്യം ചെയ്യുമ്പോൾ മനസ്സുകളെയാണ് നേതാവ് കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത്. നദികൾ സ്വയം ജലം കുടിക്കുന്നില്ല. മരങ്ങൾ സ്വന്തം ഫലങ്ങൾ തിന്നുന്നുമില്ല. മേഘങ്ങൾ ഒരിക്കലും തങ്ങൾക്കായി മഴ ചെയ്യുന്നുമില്ല. നേതാക്കൻമാരുടെ ജീവിതവും ഇത്തരത്തിൽ മറ്റുള്ളവർക്കായി സമർപ്പിക്കപ്പെട്ടിരിക്കണം. ഒരിക്കൽ ഗുജറാത്തിലെ ഒരു രാജാവിന്റെ അടുത്ത് പേർഷ്യയിൽ നിന്ന് കുറച്ച് അഭയാർത്ഥികൾ എത്തി അഭയം ചോദിച്ചു. എന്നാൽ രാജാവാകട്ടെ അഭയാർത്ഥികളുടെ നേതാവിന്റെ മുൻപിൽ നിറഞ്ഞ ഒരു കിണ്ണം പാൽ വച്ചു. തന്റെ രാജ്യം ഇത്പോലെ നിറഞ്ഞതാണെന്നും അവിടെ ഇടമില്ലെന്നും കാണിക്കുവാനായിരുന്നു അത്. എന്നാൽ എല്ലാവരെയും അമ്പരപ്പിച്ചുകൊണ്ട്. അഭയാർത്ഥികളുടെ നേതാവ് അതിൽ അൽപ്പം പഞ്ചസാര ചേർത്തു. പഞ്ചസാര ചേർക്കുന്നത് പാലിനെ കൂടുതൽ മധുരതരമാക്കുമെന്ന് കാണിക്കുവാനാണ് ഇത് ചെയ്തത് മാത്രമല്ല പാലിൽ നിന്ന് വേർപെട്ട് നിൽക്കുന്ന ഒന്നല്ല പഞ്ചസാര എന്ന് ഒരു സൂചനകൂടി ഇവിടെ നൽകുകയായിരുന്നു. ഇത് പോലെ ആയിരിക്കണം നല്ല നേതാക്കൻമാരും. തങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളിലും മേഖലകളിലും രുചിയും മധുരവും പകരുന്നതാവണം അവരുടെ സാന്നിദ്ധ്യം. മികച്ച ആശയ വിനിമയശേഷി ആർജിച്ചും ആത്മ വിശ്വാസവും ആത്മപരിശോധനയും കൈമുതലാക്കിയും തങ്ങൾ ആയിരിക്കുന്ന അവസ്ഥയിൽ നേതൃഗുണം പ്രകടിപ്പിക്കുവാൻ ഏവരും പരിശ്രമിക്കട്ടെ. ●



അരുൺ ജോർജ്ജ് മാമ്പ്ര

അസിസ്റ്റന്റ് പ്രൊഫസർ
ഭാരത് മാതാ കോളേജ് ഓഫ് കൊമേഴ്സ് & ആർട്സ്, ആലുവ
mail id: arunmampra@gmail.com

ശേഷം പത്ര വിശേഷം

വിസ്മയങ്ങൾ വേണ്ടുവോളം ഒരുക്കിയ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളുടെ വിടവാങ്ങലുകൾ! പത്രലോകത്തെ ഒളിയമ്പുകൾ! പത്രസ്ഥാപനങ്ങളിലെ ഇടനാഴികളിൽ രൂപം കൊണ്ട കൊടുങ്കാറ്റുകൾ! കടലാസ് യുദ്ധങ്ങൾ! ഉഗ്രപ്രതാപികളായ പത്രാധിപന്മാരുടെ വീരകഥകൾ, കുതികാൽ വെട്ടൽ, പിടിച്ചടക്കൽ, പകപോക്കൽ എല്ലാം അനാവരണം ചെയ്യുന്ന പരമ്പര.

'ഫിലിംനാദം' നിലക്കും മുൻപ്

സത്യൻ, മധു, പ്രേംനസീർ, ഉമ്മർ എന്നിവരെയൊക്കെ ആദ്യകാലങ്ങളിൽ ഏറെ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചത് ഫിലിം നാദത്തിലൂടെ വാസുപിള്ളയായിരുന്നു. അന്നത്തെ പ്രധാന സിനിമാ പ്രവർത്തകരുടെ തട്ടകവും ഫിലിം നാദം ഓഫീസ് തന്നെയായിരുന്നു.

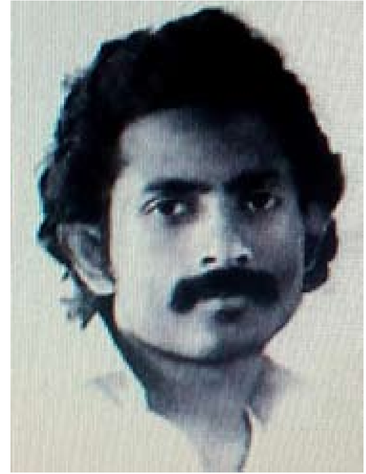
ഒരു കാലത്ത് മലയാളികൾക്ക് വായിക്കാനായി സിനിമാ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ ഏറെയൊന്നും ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. കോട്ടയത്തുനിന്ന് പ്രസിദ്ധീകരിച്ചിരുന്ന കെ. ശങ്കരൻ നായരുടെ സിനിമാ മാസികയാണ് അന്ന് മുൻപന്തിയിൽ നിന്നിരുന്നത്. 1947ൽ കെ. സുകുമാരൻനായരാണിതിന് തുടക്കമിട്ടത്. സിനിമാ മാസിക തകർത്തടിക്കുമ്പോഴാണ് മറ്റൊരു പ്രസിദ്ധീകരണം സിനിമാ വിശേഷങ്ങളുമായി എറണാകുളത്തുനിന്ന് 'ഫിലിം നാദം' എന്ന പേരിൽ വരുന്നത്. കോട്ടയം കറുകച്ചാൽകാരനായ വാസുപിള്ളയായിരുന്നു അതിന്റെ ഉടമയും പത്രാധിപരും.

ആദ്യം അദ്ദേഹം കോഴിക്കോട് കേരള ബുക്ക് കമ്പനിയിലും പിന്നീട് തൃശ്ശൂർ ദീപം പത്രമോഫീസിലും അതിനുശേഷം എറണാകുളത്ത് ദീപം ഓഫീസിലും ജോലി ചെയ്തിരുന്നു. എറണാകുളത്ത് ഇരിക്കുമ്പോഴാണ് സിനിമാ പ്രസിദ്ധീകരണത്തിൽ കമ്പം കയറിയത്. സിനിമാ വ്യവസായി ആയിരുന്ന കെ.വി. കോശി 1939ൽ ആരംഭിച്ച 'സിനിമ' എന്ന പ്രസിദ്ധീകരണം ആദ്യം ഏറ്റെടുത്തു നടത്തി. പിന്നീട് ഫിലിംസ്റ്റാർ എന്നൊരു ദ്വൈവാരികയും നടത്തി. അതിനുശേഷമാണ് ഇദ്ദേഹം ഫിലിം നാദം സിനിമാ വാരിക തുടങ്ങിയത്.

സത്യൻ, മധു, പ്രേംനസീർ, ഉമ്മർ എന്നിവരെയൊക്കെ ആദ്യകാലങ്ങളിൽ ഏറെ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചത് ഫിലിം നാദത്തിലൂടെ വാസുപിള്ളയായിരുന്നു. അന്നത്തെ പ്രധാന സിനിമാ പ്രവർത്തകരുടെ തട്ടകവും ഫിലിം നാദം ഓഫീസ് തന്നെയായിരുന്നു. സംവിധായകൻ ജേസികുറ്റിക്കാട് ആദ്യം ഫിലിം നാദത്തിൽ എഡിറ്ററായി ജോലി ചെയ്യുമ്പോഴാണ് ജേസിയുടെ സ്വതസിദ്ധമായ കഴിവ് അഭിനയത്തിലും സംവിധാനത്തിലുമാണെന്ന് വാസുപിള്ള മനസ്സിലാക്കിയത്. അദ്ദേഹം വൈകാതെ തന്നെ അന്നത്തെ പ്രശസ്ത സംവിധായകൻ


വാസുപിള്ള


ജോസഫ് വൈറ്റില


വിക്ടർ ലീനസ്

രാമുകാര്യാട്ടിന് ഒരു കത്ത് എഴുതി കൊടുത്തു. ഉള്ളടക്കം ഇങ്ങനെയായിരുന്നു. 'ഇയാൾക്ക് അഭിനയിക്കാൻ നല്ലൊരു ചാൻസുകൊടുക്കുക. സഹസംവിധായകനുമാക്കുക'.

കാര്യാട്ട് അത് അക്ഷരം പ്രതി പാലിച്ചു. 'ഏഴുരാത്രികൾ' എന്ന ചിത്രത്തിൽ ജേസിയെ അഭിനയിപ്പിക്കുകയും അദ്ദേഹത്തിന്റെ പ്രധാന സംവിധാന സഹായി ആക്കുകയും ചെയ്തു. അന്നത്തെ നിത്യഹരിത നായകൻ പ്രേംനസീർ ആദ്യമായി ഫിലിംനാദത്തിന്റെ ഓഫീസിൽ എത്തി. വാസുപിള്ള അദ്ദേഹത്തോട് ഇരിക്കാൻ പറഞ്ഞു. നസീർ ഏറെ വിനയത്തോടെ ഇരിക്കുന്നില്ലെന്നു പറഞ്ഞു. എന്നാൽ ഞാനും നിൽക്കാമെന്നായി വാസുപിള്ള. പ്രേംനസീറിന് വാസുപിള്ളയോട് എന്നും ഏറെ ബഹുമാനമുണ്ടായിരുന്നു. വാസുപിള്ളയുടെ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതി വളരെ മോശമായ ഘട്ടത്തിൽ നസീർ പറഞ്ഞു. ഞാൻ ഫ്രീയായി അഭിനയിക്കുകയും വേണ്ട സഹായം ചെയ്യുകയും ചെയ്യാം. എന്നാൽ, അഭിമാനിയായ വാസുപിള്ള അത് സ്നേഹപൂർവ്വം നിരസിച്ചു.

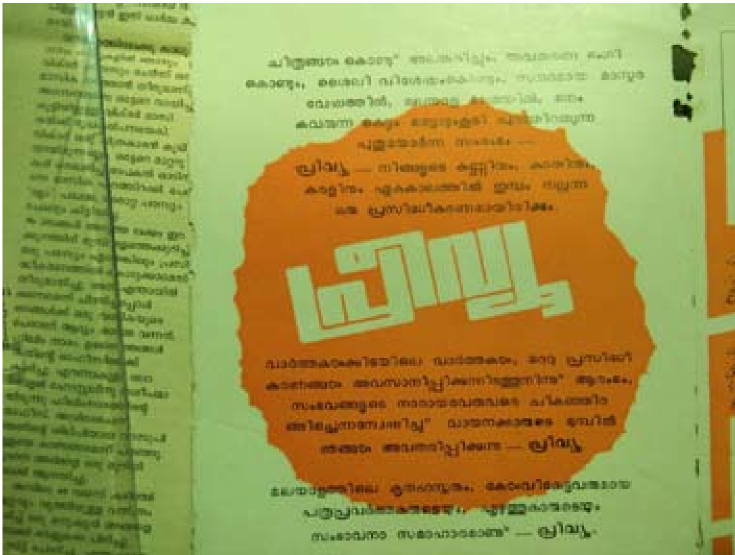
സിനിമ, നാടക, രാഷ്ട്രീയ രംഗത്ത് പിന്നീട് പ്രഗൽഭരായി വളർന്ന പലരുടേയും വിദ്യാഭ്യാസ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് സഹായം ചെയ്തിരുന്നത് വാസുപിള്ളയാണ്. പി.ജെ. ആന്റണിയെപ്പോലെ അന്നത്തെ പല പ്രമുഖ കലാകാരന്മാരും വാസുപിള്ളയുടെ സുഹൃത്തുക്കളും സഹായം സ്വീകരിച്ചവരുമായിരുന്നു.

ഫിലിംനാദം അതിന്റെ ഉച്ചസ്ഥായിയിൽ നിൽക്കുമ്പോൾ വരിക്കാരയക്കുന്ന പണം കളക്റ്റു ചെയ്യുവാൻ മേനക പോസ്റ്റോഫീസിലാണ് ചെല്ലേണ്ടത്. മണിയോർഡർ ഫോമുകൾ ഒപ്പിട്ട് ഒപ്പിട്ട് കൈകുഴയുമ്പോഴും പണം എണ്ണിതിട്ടപ്പെടുത്തുവാൻ ബുദ്ധിമുട്ടുമ്പോഴും സന്തോഷം ഒളിച്ചുവച്ച് ഒരു ദേഷ്യവും പരിഭവവും പ്രകടിപ്പിക്കാറുണ്ടായിരുന്നു. ഒടുവിൽ ഒരു തോർത്തു വാങ്ങി അതിൽ നിറച്ച പണം ഒരു ഭാണ്ഡക്കെട്ടുപോലെ തോളിൽ തൂക്കിയാണ് ഓഫീസിൽ എത്തിച്ചിരുന്നത്.

വാസുപിള്ളയെ അക്കാലത്ത് അളുകൾ വിളിച്ചിരുന്നത് ഫിലിംനാദം വാസുപിള്ള എന്നായിരുന്നു. അന്ന് വലിയ താരപ്രഭയിലായിരുന്നു അദ്ദേഹം. സ്വന്തം കാറുള്ളവർ തന്നെ വളരെ വിരളം. വാസുപിള്ളയുടെ സഞ്ചാരം കാറിൽ തന്നെയായിരുന്നു. ജീവിതം തികച്ചും ആഹ്ലാദഭരിതം. അങ്ങനെയിരിക്കെ ഒരു ആംഗ്ലോ ഇന്ത്യൻ ലേഡിയെ പ്രൈവറ്റ് സെക്രട്ടറിയായി വാസുപിള്ള നിയമിച്ചു. അതോടെ കാര്യങ്ങൾ കീഴ്മേൽ മറിയാൻ തുടങ്ങി. ഓഫീസിന്റെ ഭരണം അവരുടെ കരങ്ങളിൽ അമർന്നു കഴിഞ്ഞിരുന്നു. മാത്രമല്ല അക്കാലത്ത് മലയാളത്തിൽ മറ്റ് സിനിമാപ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ ഏറെ വരികയും ചെയ്തിരുന്നു. ഫിലിം നാദം പൂട്ടിക്കെട്ടിയ ശേഷം ഉണ്ടായിരുന്ന പണമെല്ലാം സ്വരൂപിച്ച് ഒരു നാടകക്കമ്പനി തുടങ്ങി. അത് വാസുപിള്ളയെ ഏറെ പരാജയത്തിലേക്കാണ് നയിച്ചത്.

സിനിമ, നാടക, രാഷ്ട്രീയ രംഗത്ത് പിന്നീട് പ്രഗൽഭരായി വളർന്ന പലരുടേയും വിദ്യാഭ്യാസ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് സഹായം ചെയ്തിരുന്നത് വാസുപിള്ളയാണ്. പി.ജെ. ആന്റണിയെപ്പോലെ അന്നത്തെ പല പ്രമുഖ കലാകാരന്മാരും വാസുപിള്ളയുടെ സുഹൃത്തുക്കളും സഹായം സ്വീകരിച്ചവരുമായിരുന്നു.

ഞാൻ വാസുപിള്ളയെ പരിചയപ്പെടുന്നത് അച്ചൻവീട്ടിൽ ശങ്കരൻകുട്ടി മേനോൻ വഴിയാണ്. അദ്ദേഹം ദീപം പത്രത്തിലെ ഒരു ഉദ്യോഗസ്ഥനായിരുന്നു. പത്രമാസികകളുടെ രജിസ്ട്രേഷൻ നടപടികൾ, ഡൽഹിയിലെ ന്യൂസ് പേപ്പർ രജിസ്ട്രാറുമായുള്ള എഴുത്തുകുത്തുകൾ, കളക്ട്രേറ്റിൽ അഡീഷണൽ ഡിസ്ട്രിക്ട് മജിസ്ട്രേറ്റിന്റെ മുമ്പാകെയുള്ള ഡിക്ലറേഷന്റേയും ന്യൂസ് പേപ്പർ ക്വോട്ടയുടെ എഴുത്തുകുത്തുകൾ എന്നിവയൊക്കെ ശങ്കരൻകുട്ടിക്ക് നല്ല നിശ്ചയമായിരുന്നു. അവയെല്ലാം



ഭംഗിയായി ടൈപ്പ് ചെയ്യുകയും ചെയ്തിരുന്നു. അക്കാലത്ത് എറണാകുളത്തുള്ള ചെറുകിട പത്രക്കാർ ഈവക കാര്യങ്ങൾക്കായി സമീപിച്ചിരുന്നത് ശങ്കരൻകുട്ടിമേനോനെയായിരുന്നു.

പുതിയൊരു പ്രസിദ്ധീകരണം തുടങ്ങുന്നതിനുവേണ്ടിയാണ് ഞാനും എന്റെ അടുത്ത സുഹൃത്ത് രവിമാപ്രാണവും കൂടി ശങ്കരൻകുട്ടിമേനോനെ സമീപിച്ചത്. അദ്ദേഹം വളരെ ഉദാരപൂർവ്വം 'ധർമ്മക്ഷേത്രം' എന്ന അദ്ദേഹത്തിന്റെ പേരിൽ എടുത്തിരുന്ന ടൈറ്റിൽ ഞങ്ങൾക്കു തന്നു. അങ്ങിനെയാണ് ഞങ്ങൾ ശങ്കരൻകുട്ടിമേനോനുമായി ഏറെ അടുത്തത്. അക്കഥ അവിടെ നിൽക്കട്ടെ. വാസുപിള്ളയിലേക്ക് വരാം.

പ്രിവ്യൂ- മലയാള വാർത്താ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളുടെ രംഗത്ത് ഒരു വിസ്ഫോടനം. ഒറ്റ പ്രതി ഒരു രൂപ 60പൈസ. വാർത്തകൾക്കിടയിലെ വാർത്തകൾ, മറ്റ് പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ അവസാനിപ്പിക്കുന്നിടത്തുനിന്ന് ആരംഭം. സംഭവങ്ങളുടെ നാരായവേരുവരെ ചികഞ്ഞെടുത്ത് വായനക്കാരുടെ മുമ്പിലെത്തിക്കുന്ന പ്രസിദ്ധീകരണം. ഇങ്ങനെയൊക്ക അച്ചടിച്ച ബ്രോഷർ വായനക്കാരിലും കൗതുകമുണർത്തി.

ഒട്ടേറെ ആളുകൾക്ക് മാർഗ്ഗദർശിയായിരുന്നു വാസുപിള്ള. 2002ൽ ആണ് അദ്ദേഹം മരിക്കുന്നത്. ഞാൻ അന്ന് അമേരിക്കയിൽ നിന്ന് പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്ന സംഗമം വാരികയുടെ കോ-ഓഡിനേറ്റിംഗ് എഡിറ്ററാണ്. സംഗമത്തിന്റെ സിനിമാ പേജിൽ വാസുപിള്ളയെകുറിച്ച് നല്ലൊരു ലേഖനം കൊടുക്കണമെന്നു എനിക്ക് തോന്നി. അതിനായി ഞാൻ സമീപിച്ചത് ഞാൻ ജേഷ്ഠസഹോദരനെപ്പോലെ സ്നേഹിക്കുന്ന ജോസഫ് വൈറ്റിലയെയാണ്. ശ്രദ്ധേയനായ നോവലിസ്റ്റും ചെറുകഥാകൃത്തുമായ അദ്ദേഹം അന്ന് സിസിഗ്രൂപ്പിന്റെ 'സമയം' മാസികയുടെ എഡിറ്ററായിരുന്നു. ഞാനെന്റെ ആഗ്രഹം പറഞ്ഞപ്പോൾ ''വാസുപിള്ള ചേട്ടൻ ഞങ്ങളുടെ മാർഗ്ഗദർശിയാണ് ഞാൻ തീർച്ചയായും എഴുതിത്തരാം'' എന്നു പറഞ്ഞു. അപ്പോൾ ഞാൻ ചോദിച്ചു ആരാണീ ഞങ്ങൾ?

അതോ, മഹാനായ വിക്ടർ ലീനസും ഞാനും. എന്നിട്ടദ്ദേഹം ഒരനുഭവ കഥ പറഞ്ഞു. അതിങ്ങനെയായിരുന്നു.

''യൗവനകാലത്തേക്ക് കാലൂന്നിയ നാളുകളിൽ ഞാനും വിക്ടർ ലീനസും ചേർന്ന് ഒരു മാസിക നടത്താൻ തീരുമാനിച്ചു. അന്നേ തന്നെ ഒട്ടേറെ വായിച്ചു കൂട്ടിയിട്ടുള്ള വിക്ടർ മാസികയ്ക്ക് രൂപകൽപ്പനയേകി. വിക്ടർ നല്ലൊരു ഗ്രാഫിക് ആർട്ടിസ്റ്റും റിപ്പോർട്ടറും കഥാകൃത്തും ആയിരുന്നുവല്ലോ. ഒട്ടേറെ മാറ്ററുകൾ ശേഖരിച്ചു. രാപകൽ ഓടിനടന്ന് മാസിക അച്ചടിച്ചിറക്കി. പേര് 'ദളം'. എന്നാൽ ഒരൊറ്റ പരസ്യംപോലും ദളത്തിന് കിട്ടിയില്ല. ഇരുവരും അടുത്ത ലക്കത്തിനുവേണ്ടി ഒരുക്കങ്ങൾ നടത്തും മുമ്പ് 'ദള'ത്തെക്കുറിച്ചൊരു പരസ്യം ഏതെങ്കിലും പ്രസിദ്ധീകരണത്തിൽ കൊടുക്കണമെന്ന് തീരുമാനിച്ചു. അത് ഏതു പ്രസിദ്ധീകരണത്തിൽ വേണമെന്ന് ചിന്തിച്ചപ്പോൾ ഇരുവർക്കും ഓരേയൊരു വാരികയുടെ പേരുമാത്രമാണ് ഓർമ്മയിലെത്തിയത്. ഫിലിം നാദം. ഉടനെ ഇരുവരും ഫിലിംനാദത്തിന്റെ ഓഫീസിലേക്ക് പാഞ്ഞു. എറണാകുളം ലോ കോളേജ് ഹോസ്റ്റലിന് സമീപത്തായിരുന്നു ഫിലിം നാദത്തിന്റെ ഓഫീസ്. അവിടെ ചെന്ന് അതിന്റെ ശില്പിയായ വാസുപിള്ളയെ കാണണമെന്നു പറഞ്ഞു. ഉടനെ രണ്ടുപേരേയും മറ്റൊരു പ്രധാനപ്പെട്ട മുറിയിലേക്ക് ആനയിച്ചു.

അവിടെ 40വയസ്സു കഴിഞ്ഞ് ഏറ്റവും വൃത്തിയുള്ള വെള്ള വസ്ത്രം ധരിച്ച് ഒരു മനുഷ്യൻ അതിഥികളെ നോക്കി വെളുക്കെ ചിരിച്ചു. എന്നിട്ട് സൗമ്യമായി ചോദിച്ചു. എന്തുവേണം? നിങ്ങളുടെ പേര് എങ്ങിനെയൊക്കെയാണ്. ഇരുവരും പേരു പറഞ്ഞു. പിന്നെ വന്ന കാര്യവും. എങ്ങിനെയുള്ള മാസികയാ..? വാസുപിള്ള ചോദിച്ചു.

സാംസ്കാരികമായി ഉയർന്ന മാസിക. ജോസഫ് വൈറ്റിലയാണു പറഞ്ഞത്. അപ്പോ അത് പെട്ടെന്ന് പൂട്ടിപ്പോകുമല്ലോ ജോസഫേ...!

ഇരുവരും ഒന്നു ഞെട്ടി. ആ ഞെട്ടൽ കണ്ടിട്ടാകാം വാസുപിള്ള പറഞ്ഞു. നേരല്ലെ. സംഗതി തറയാക്കാവുന്നതിന്റെ അങ്ങേയറ്റം തറയാക്കുക. (ഇരുവർക്കും അന്നതിന്റെ പൊരുൾ മനസ്സിലായില്ല).

വിക്ടറാണ് കാര്യം പറഞ്ഞത്. ദളത്തിന്റെ ഒരു ചെറിയ പരസ്യം ഫിലിംനാദത്തിൽ കൊടുക്കണം. ഇതാണ് മാറ്റർ. ഉടനെ വാസുപിള്ള മാറ്റർ വാങ്ങി അകത്തുനിന്ന് ഒരാളെ വിളിച്ച് അതേൽപ്പിച്ചിട്ട് പറഞ്ഞു ഇതൊരു അരപ്പേജ് പരസ്യമായി കൊടുത്തേക്ക്.

വിക്ടർ ലീനസും ജോസഫ് വൈറ്റിലയും വീണ്ടും ഞെട്ടി. അരപ്പേജ് പരസ്യം, അതും ഫിലിം നാദത്തിൽ...! അതിന്റെ പരസ്യ ചാർജ് ഇരുവർക്കും ചിന്തിക്കാൻ കൂടി കഴിയുകയില്ലായിരുന്നു.

അതു മനസ്സിലാക്കിയിട്ടെന്നവണ്ണം വാസുപിള്ള പറഞ്ഞു. പേടിക്കേണ്ട പണമൊന്നും നിങ്ങൾ തരേണ്ട. പിന്നെ അദ്ദേഹം വിക്ടറിനേയും ജോസഫിനേയും വിളിച്ച് പുറത്തിറങ്ങി. അടുത്തുള്ള 'പിയോളി ചിട്ടി ഫണ്ടിന്റെ ഓഫീസിലേക്ക് ഇരുവരെയും കൂട്ടികൊണ്ടുപോയി. അവിടെ ഹ്യൂബർട്ട് പിയോളിയോട് വാസുപിള്ള പറഞ്ഞു. എന്റെ പേരിൽ ഒരു ചിട്ടി തുടങ്ങിക്കോ. ഇവർക്ക് ബാക്ക് പേജിലേക്ക് ചിട്ടിക്കമ്പനിയുടെ ഒരു പരസ്യം കൂടി കൊടുത്തേക്ക്.

അങ്ങനെ വിക്ടറിന്റേയും ജോസഫിന്റെയും 'ദളം' മാസികയ്ക്ക് ആദ്യമായും അവസാനമായും ഒരു ബാക്ക് പേജ് പരസ്യം കിട്ടി. (ആകെ ഏഴു ലക്കമേ ദളം ഇറങ്ങിയുള്ളൂ) ഇതാണ് വാസുപിള്ള. സിനിമ, നാടക, രാഷ്ട്രീയ രംഗത്ത് പിന്നീട് പ്രഗൽഭരായി വളർന്ന പലരുടേയും വിദ്യാഭ്യാസ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് സഹായം ചെയ്തിരുന്നത് വാസുപിള്ളയാണ്. പി.ജെ. ആന്റണിയെപ്പോലെ അന്നത്തെ പല പ്രമുഖ കലാകാരന്മാരും വാസുപിള്ളയുടെ സുഹൃത്തുക്കളും സഹായം സ്വീകരിച്ചവരുമായിരുന്നു.

വാസുപിള്ളയോടൊപ്പം അല്പകാലം പ്രവർത്തിക്കാൻ എനിക്കും കഴിഞ്ഞിരുന്നു. നാടകക്കമ്പനി ഉപേക്ഷിച്ചശേഷം നിശബ്ദനായിരിക്കെ ഒരു നാൾ പ്രസിദ്ധമായ 'ചിലമ്പൊലി' എന്ന മാസിക നടത്തിയിരുന്ന തമ്പുരാനുമായി ചേർന്ന് വാസുപിള്ളയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ 'പ്രിവ്യൂ' എന്നൊരു വാരിക തുടങ്ങി. ചീഫ് എഡിറ്ററായി ജമാൽ കൊച്ചങ്ങാടിയെ നിയോഗിച്ചു. എഡിറ്റോറിയൽ ബോർഡിൽ എന്നേയും വാസുപിള്ള ഉൾപ്പെടുത്തിയിരുന്നു.

പ്രിവ്യൂ- മലയാള വാർത്താ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളുടെ രംഗത്ത് ഒരു വിസ്ഫോടനം. ഒറ്റ പ്രതി ഒരു രൂപ 60പൈസ. വാർത്തകൾക്കിടയിലെ വാർത്തകൾ, മറ്റ് പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങൾ അവസാനിപ്പിക്കുന്നിടത്തുനിന്ന് ആരംഭം. സംഭവങ്ങളുടെ നാരായവേരുവരെ ചികഞ്ഞെടുത്ത് വായനക്കാരുടെ മുമ്പിലെത്തിക്കുന്ന പ്രസിദ്ധീകരണം. ഇങ്ങനെയൊക്കെ അച്ചടിച്ച ബ്രോഷർ വായനക്കാരിലും കൗതുകമുണർത്തി. യു.എ. ഖാദറിന്റെ ആശുപത്രി എന്ന നോവലോടെയാണ് ആരംഭം. സി.എൻ കരുണാകരന്റെ ചിത്രീകരണം. പറഞ്ഞിട്ടെന്തുഫലം രണ്ടു ലക്കം മാത്രമാണ് ആയുസ്സുണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ പ്രവ്യൂവിന്.

വാസുപിള്ള പിന്നെ പുതിയ സംരംഭങ്ങൾക്കൊന്നും തുനിയാതെ വീട്ടിൽ ഒതുങ്ങിക്കൂടി. തീരെ അവശനായി തൈക്കൂടത്തെ ബിന്ദുനിവാസിലായിരുന്നു ശിഷ്ടജീവിതം. ഈ അവസരത്തിൽ അയൽക്കാരനായ ജോസഫ് വൈറ്റില കലൂർ ഡെന്നീസിനെ കണ്ട് വാസുപിള്ളയെക്കുറിച്ചു പറഞ്ഞു. നിങ്ങൾ മാക്ട എന്ന സിനിമാ സംഘടനയ്ക്ക് എന്തെങ്കിലും ചെയ്യാനാകുമോ?

ആ ചോദ്യത്തിനു ഫലമുണ്ടായി. കലൂർ ഡെന്നീസ് മാക്ടയിൽ സംഗതി അവതരിപ്പിച്ച് അയ്യായിരം രൂപ സ്വരൂപിച്ച് വാസുപിള്ളയുടെ വീട്ടുകാരെ ഏൽപ്പിച്ചു. ആയകാലത്ത് എല്ലാവരേയും വേണ്ടുവോളം സഹായിച്ച ഈ നല്ല സമരിയാക്കാരൻ 2002 ആഗസ്റ്റിൽ ഈ ലോകത്തോടു യാത്ര പറഞ്ഞു. ആ മനുഷ്യസ്നേഹിക്ക് കണ്ണീരിൽ കുതിർന്ന ആദരാഞ്ജലി.



ജോഷി ജോർജ്
joshygeorgecartoonist@gmail.com

Classifieds

The things I want to know are in books; my best friend is the man who'll get me a book I haven't read. - Abraham Lincoln

To read a writer is for me not merely to get an idea of what he says, but to go off with him and travel in his company. - Andre Gide

സാമൂഹിക വാസനയും പരസ്യവും

തനിക്കു ചുറ്റുമുള്ളവർ പെരുമാറുന്നതുപോലെ പെരുമാറുന്നതാണ് ശരി എന്ന തോന്നൽ നമുക്കുള്ളിലുണ്ടാകുന്നു. കൂടുതൽ പേർ ഒരേ സ്വഭാവത്തിൽ പ്രതികരിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ അതാണ് ശരിയായ പ്രതികരണം എന്ന തോന്നൽ ഉണ്ടാക്കുന്നു. വാസ്തവത്തിൽ ഇത് ശുദ്ധ അസംബന്ധമാണ്.

സംഗീതസദസ്സിൽ വെച്ച് പാട്ടുകാരൻ തന്റെ മികവ് പുറത്തെടുക്കുമ്പോൾ സദസ്സിൽ നിന്ന് ഒരാൾ കയ്യടിക്കുന്നു. അടുത്ത നിമിഷം സദസ്സിലുള്ളവർ മുഴുവൻ കയ്യടിച്ചുപോകുന്നു. ഇതിനെ സാമൂഹിക വാസന (Herd Instinct) എന്നാണ് വിളിക്കുന്നത്.

തനിക്കു ചുറ്റുമുള്ളവർ പെരുമാറുന്നതുപോലെ പെരുമാറുന്നതാണ് ശരി എന്ന തോന്നൽ നമുക്കുള്ളിലുണ്ടാകുന്നു. കൂടുതൽ പേർ ഒരേ സ്വഭാവത്തിൽ പ്രതികരിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ അതാണ് ശരിയായ പ്രതികരണം എന്ന തോന്നൽ ഉണ്ടാക്കുന്നു. വാസ്തവത്തിൽ ഇത് ശുദ്ധ അസംബന്ധമാണ്. എന്നാൽ മതം, ഭക്ഷണക്രമം, ഫാഷൻ തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ ഈ വികാരം വളരെ ശക്തിയായി പ്രവർത്തിക്കാറുണ്ട്.

1943ൽ നാസികളുടെ പ്രചാരകനായിരുന്ന ജോസഫ് ഗീബൽസ് നടത്തിയിരുന്ന പ്രസംഗങ്ങൾ ഇത്തരം മനോഭാവത്തിന്റെ നല്ല തെളിവുകളാണ്. തന്റെ പ്രസംഗം കേട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന കാണികളോട് അയാൾ ഉറക്കെ ചോദിക്കുന്നു 'നിങ്ങൾക്ക് ഒരു പരിപൂർണ്ണ യുദ്ധം വേണോ?' വേണമെന്ന് സദസ്സ് ആർത്തുവിളിക്കുന്നു. ജർമ്മനി യുദ്ധത്തിൽ പരാജയത്തിന്റെ പടുകുഴിയിലേക്ക് വീണുകൊണ്ടിരിക്കുകയായിരുന്നു. അപ്പോൾ ഇതാണ് ഹെർഡ് ഇൻസ്റ്റിങ്റ്റിന്റെ (Herd Instinct) വിജയം.

പരസ്യ വ്യവസായവും ഈ മനസ്ഥിതിയെ നല്ലവണ്ണം ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുണ്ട്. ഏത് ഉത്പന്നം തിരഞ്ഞെടുക്കണം എന്നതിൽ നമ്മുടെ ഇഷ്ടതാരത്തിന്റെ ഒപ്പം നാമും വീണു പോകുന്നു. ഏതെങ്കിലും ഒരു സ്ഥാപനം അവരുടെ ഉത്പന്നം കൂടുതൽ ജനകീയമായതുകൊണ്ട് കൂടുതൽ മെച്ചപ്പെട്ടതാണെന്ന് പറയുന്നുണ്ടെങ്കിൽ ഒന്ന് സംശയിക്കുക. ഇതുപോലെ തന്നെയാണ് പല പരസ്യ വസ്തുക്കളുടേയും മോഡലുകളുടേയും കാര്യവും. പല സ്ത്രീകളുടേയും വിചാരം ഈ ഉത്പന്നങ്ങളാണ് അവരെ സുന്ദരികളാക്കുന്നത് എന്നാണ്. എന്നാൽ സൗന്ദര്യ വസ്തുക്കളല്ല അവരെ മോഡലുകളാക്കുന്നത്. ആ മോഡലുകൾ ജനിച്ചു വീണതുതന്നെ സുന്ദരികളായിട്ടാണ്. അതുകൊണ്ടു തന്നെയാണ് അവർ സൗന്ദര്യ വസ്തുക്കളുടെ മോഡലുകളായത്.

മറ്റുള്ളവരെ പിന്തുടരുക എന്നത് ആദിമ മനുഷ്യന്റെ നിലനിൽപിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമായിരുന്നു. നായാട്ടുകാരായിരുന്നു നമ്മുടെ മുൻ തലമുറ. അവർ സഹനായാട്ടുകാരോടൊത്ത് കാട്ടിലൂടെ നടക്കുമ്പോൾ പെട്ടെന്ന് ക്രൂരമൃഗങ്ങളെ കണ്ടാൽ ഓടി ഒളിക്കുക പതിവായിരുന്നു. പിന്നിൽ വരുന്നവരും അപ്പോൾ ഓടിയൊളിക്കും. അവർ മൃഗത്തെ കണ്ടിട്ടുകൂടി ഉണ്ടാകില്ല. ഇങ്ങനെ മറ്റുള്ളവരുടെ സ്വഭാവം ഒരാലോചനയും കൂടാതെ പകർത്തിയെടുത്തവരുടെ പിൻതലമുറക്കാരാണ് നാം.

ദീർഘകാലത്തെ ആവർത്തനങ്ങളിലൂടെ ഈ സ്വഭാവം നമ്മിൽ നാം അറിയാതെ തന്നെ വേരുറച്ചുപോയിരിക്കുന്നു. ഈ പുതിയ കാലഘട്ടത്തിൽ അതിനു പ്രസക്തിയില്ലെങ്കിലും നമ്മളിന്നും അത് ഉപയോഗിക്കുന്നു.

നാം തെരുവിലൂടെ നടക്കുകയാണ്. ഒരു കൂട്ടം ആളുകൾ ആകാശത്തേക്ക് നോക്കി നിൽക്കുന്നു. ഒന്നും ആലോചിക്കാതെ നാമും ആകാശത്തേക്ക് തല ഉയർത്തി നോക്കും. അതുകൊണ്ട് എടുത്തു ചാടും മുൻപ് ചിന്തയുടെ കണ്ണാടിയിൽ ഒരു നിമിഷം ചെലവഴിക്കുക.



ബോബൻ കൊള്ളന്നൂർ
bobankollannur@gmail.com



കരിയർ തീരുമാനങ്ങൾ ... തയ്യാറെടുപ്പുകൾ

'ഭയത്തോളം ഭയക്കാനായി മറ്റൊന്നുമില്ല"
ഹെൻറി ഡേവിഡ് തോറോ

മാനവിക വിഷയങ്ങൾ

നേട്ടങ്ങളിലേക്കുള്ള പാതയിലെ ഏറ്റവും വലിയ തടസ്സം പരാജയപ്പെടുമോ എന്നുള്ള ഭയമാണ്. പലരും രണ്ടാംകിടക്കാരായി നിലകൊള്ളുന്നത് അവർ പരാജയപ്പെടുമെന്നുള്ള ഭയം കൊണ്ടാണ്. ഭയം അവരെ നിർവീര്യരാക്കുന്നു. തടസ്സങ്ങൾ, ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ, തിരിച്ചടികൾ എല്ലാം ഇക്കൂട്ടർ ഭാവനയിൽ കാണും. കർമ്മ രംഗത്ത് പാതി എത്തുമ്പോഴേക്കും ഭയമെന്ന ചിന്ത അവരെ കാർന്നു തിന്നിരിക്കും. ഇവ നമ്മുടെ ക്രിയാത്മകമായ ചിന്തകളെ തടസ്സപ്പെടുത്തുന്നു. അവസരം ഉപയോഗിക്കുവാനുള്ള സാദ്ധ്യത ഇല്ലാതാക്കുന്നു. ആശങ്കയിൽനിന്നാണ് ഭയം ഒരു വ്യക്തിയിൽ ഉണ്ടാകുന്നത്.

പരീക്ഷയിൽ തോൽക്കുമോ, ഈ കോഴ്സിനു പോയാൽ വിജയിക്കുവാൻ പറ്റുമോ, കോളേജിൽ റാഗിങ്ങിൽ പെടുമോ, ഭാഷാപ്രശ്നമുണ്ടാകുമോ, അന്യ സംസ്ഥാനത്തോ രാജ്യത്തോ വല്ലതും സംഭവിച്ചാൽ, ഈ ജോലി തിരഞ്ഞെടുത്താൽ എനിക്കു വിജയിക്കുവാൻ പറ്റുമോ? ഇന്റർവ്യൂ എങ്ങനെ എനിക്കു നേരിടുവാൻ പറ്റും? തീരുമാനങ്ങൾ എങ്ങനെ എടുക്കണം? എന്നിങ്ങനെയുള്ള ചിന്തകൾ വിദ്യാർത്ഥികളെയും ഉദ്യോഗാർത്ഥികളെയും മാത്രമല്ല മുതിർന്നവരെയും തടസ്സപ്പെടുത്തുന്നതാണ്.

ഭയം എന്ന വികാരം വരുമ്പോഴെ മനസ്സിലാക്കണം, നമ്മളെ പ്രയോജനരഹിതമാക്കുന്ന പ്രവൃത്തിയിലേക്കാണ് ഇതുകൊണ്ടു ചെന്നെത്തിക്കുന്നത് എന്ന്. ആ സാഹചര്യത്തോടു മത്സരിച്ച് അതിൽനിന്നും രക്ഷപ്പെടുവാൻ ശ്രമിക്കണം. അപ്പോൾ ലക്ഷ്യത്തിനും അതിനോടു അനുബന്ധിച്ച പ്രവൃത്തികൾക്കും പ്രാധാന്യം കൊടുക്കുക. വിജയം എപ്പോഴും മുന്നിൽ കാണണം. വ്യഗ്രതയുള്ള മനസ്സിനെ ശാന്തമാക്കണം. ഭയത്തിന്റെ കോണിൽനിന്നും മാറിനിന്നു ചിന്തിക്കുകയും ക്രമേണ ഭയത്തെ അകറ്റിനിർത്തുകയും ലക്ഷ്യത്തിനു കൂടുതൽ സ്ഥാനം കൊടുക്കുകയും ചെയ്യുക.

അപ്പോൾ നമ്മിൽ അറിയാതെ ശക്തിയായ ഊർജ്ജം ലഭിക്കുകയും അതിനെ മറികടക്കുവാൻ സാധിക്കുകയും ചെയ്യും. യോഗ, ധ്യാനം, ആയോധനകലകൾ എന്നിവ പഠിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിലും ഭയത്തെ മറികടക്കാൻ മനസ്സുകൂടെ വിചാരിക്കണം. അതിനാൽ മനസ്സിനെ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്ന 'Self talk'കൾ അഥവാ 'സ്വയം ഉദ്ധരണികൾ' നല്ലതാണ്.

ഈശ്വരചിന്തകളും ഭയത്തെ മറികടക്കുവാൻ സഹായിക്കുന്നു. കാര്യങ്ങളെ ധൈര്യമായി നേരിടുക. ഭയത്തെ മറികടക്കുവാൻ നിങ്ങളെ സ്വയം പ്രാപ്തരാക്കുക.

ആർട്സ്, ഹ്യൂമനിറ്റീസ്, സോഷ്യൽ സയൻസസ് തുടങ്ങിയ കോഴ്സുകളെക്കുറിച്ചും കരിയർ സാദ്ധ്യതകളെക്കുറിച്ചുമാണ് വിശദീകരിക്കുന്നത്.

അധ്യാപനം, ഗവേഷണം, മീഡിയ, ഇവന്റ് മാനേജ്മെന്റ്, ടൂറിസം, കൗൺസിലിങ്ങ്, പരസ്യകല, സിനിമ, കല എന്നിങ്ങനെ ഒട്ടേറെ സാധ്യതകളിൽ കരിയർ കെട്ടിപ്പടുക്കാൻ ആർട്സ്, ഹ്യൂമാനിറ്റീസ് ബിരുദധാരികൾക്കു കഴിയും. ഇന്ത്യയിൽ ബിരുദ പഠനത്തിലേർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വിദ്യാർത്ഥികളിൽ മൂന്നിലൊരു ഭാഗവും ബി.എ. ബിരുദകോഴ്സുകളാണ് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നത്. മികച്ച ആശയവിനിമയ പാടവവും നേതൃത്വശേഷിയും സംഘടനാശേഷിയുമുള്ളവർക്ക് അനുയോജ്യമായ തൊഴിൽ കണ്ടെത്താൻ പ്രയാസമില്ല. സാഹിത്യം, സംഗീതം, പെയിന്റിങ്ങ്, നൃത്തം, നാടകം, സിനിമ തുടങ്ങിയവയാണ് ആർട്സിൽ പഠിക്കുവാനുള്ളത്. കലാപഠനത്തിൽ ഇവയെക്കുറിച്ച് വിവരിച്ചിരുന്നു.

മനുഷ്യന്റെ സംസ്കാരം, ജീവിതം, തത്വചിന്ത, മതങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനങ്ങളാണ് ഹ്യൂമാനിറ്റീസിൽ പെടുന്നത്. മനുഷ്യ ജീവിതത്തോടു ബന്ധപ്പെട്ടു നിൽക്കുന്നതും ശാസ്ത്രീയമായ പഠനരീതികൾ അവലംബിക്കുന്നതുമായ വിഷയങ്ങളാണ് സോഷ്യൽ സയൻസിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്. എങ്കിലും ഈ മൂന്നു വിഭാഗങ്ങളിലെയും ബിരുദപഠനത്തെ ബാച്ചിലർ ഓഫ് ആർട്സ് അഥവാ ബി.എ എന്നാണ് വിശേഷിപ്പിക്കുന്നത്. ഇന്ത്യയിൽ ബിരുദ, ബിരുദാനന്തര തലങ്ങളിൽ ഹ്യൂമാനിറ്റീസിലും സോഷ്യൽ സയൻസിലും ഒട്ടേറെ പാഠ്യവിഷയങ്ങൾ ലഭ്യമാണ്. വിഷയങ്ങൾ താഴെ ചേർക്കുന്നു, ഒപ്പം അതിന്റെ ലഘുവിവരണവും.

ഹിസ്റ്ററി : മനുഷ്യ വംശത്തിന്റെ ചരിത്രത്തെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം.

ജോഗ്രഫി: ഭൂമിയുടെയും അന്തരീക്ഷത്തിന്റെയും ഭൗതികമായ പ്രത്യേകതകളെക്കുറിച്ചും ഘടനയെക്കുറിച്ചും വിവിധ പ്രദേശങ്ങളുടെ ഭൂമിശാസ്ത്രപരമായ സവിശേഷതകളെയും കുറിച്ചുള്ള പഠനം.

ഫിലോസഫി: ചിന്തയെക്കുറിച്ചുള്ള ചിന്ത. അസ്തിത്വം, യാഥാർത്ഥ്യം, അറിവ്, നന്മ, ധാർമ്മികത എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള അന്വേഷണം.

ഭാഷകൾ: ഹിന്ദി, ഇംഗ്ലീഷ്, മലയാളം, സംസ്കൃതം, തമിഴ്, ഉറുദു, അറബിക് മറ്റു പ്രാദേശിക ഭാഷകൾ എന്നിവ പഠിക്കുന്ന പ്രോഗ്രാമാണിത്.

സോഷ്യോളജി: മനുഷ്യ സമൂഹത്തിന്റെ ഘടനാവികാസം അതിന്റെ ഗതി നിശ്ചയിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം.

പബ്ലിക് അഡ്മിനിസ്ട്രേഷൻ : സർക്കാർ നയങ്ങൾ, അവയുടെ ഗുണഫലങ്ങൾ, ആഘാതങ്ങൾ, നയങ്ങൾ നടപ്പിൽ വരുത്തൽ തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം.

സോഷ്യൽ വർക്ക് : സാമൂഹികമായി പിന്നോക്കാവസ്ഥയിലായ വ്യക്തികളുടെയും വിഭാഗങ്ങളുടെയും ജീവിതത്തിൽ സർക്കാർ, സർക്കാരിതര ഏജൻസികൾ വഴി ഗുണപരമായ മാറ്റങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം.

ആർക്കിയോളജി : മനുഷ്യ വംശത്തിന്റെ അതിപ്രാചീനവും പുരാതനവുമായ ചരിത്രം മുതൽ ആധുനികയുഗം വരെയുള്ള ചരിത്രം വരെ, പുരാവസ്തുക്കളുടെയും രേഖകളുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിൽ പഠിക്കുന്ന കോഴ്സ്.

ആന്ത്രപ്പോളജി: മനുഷ്യന്റെ ശാരീരികവും മാനസികവും സാമൂഹികവുമായ വികാസ പരിണാമങ്ങൾ, സാമൂഹികഘടനയും ബന്ധങ്ങളും (പ്രാചീന സമൂഹത്തിലും ഇപ്പോഴും) ജീവിത രീതികളും, മനുഷ്യനും മറ്റു ജന്തുക്കളും തമ്മിലുള്ള സാമ്യങ്ങളും വ്യത്യാസങ്ങളും ഒക്കെയാണ് ആന്ത്രപ്പോളജിസ്റ്റുകളുടെ പഠനവിഷയം.

ഫോക്ക്‌ലോർ: പരമ്പരാഗതവും ഗ്രാമീണവുമായ ശാസ്ത്രം, ആചാരാനുഷ്ഠാനങ്ങൾ, ഭാഷ, സംഗീതം, നാട്ടറിവ്, കല എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനമാണ്.

മാസ് കമ്യൂണിക്കേഷൻ: ഒരു വ്യക്തിയോ ഗ്രൂപ്പോ, ചില ആശയങ്ങളും സന്ദേശങ്ങളും ഒരു വലിയ വിഭാഗം ആളുകളിലേക്ക് ഫലപ്രദമായി വിനിമയം ചെയ്യലാണ് മാസ് കമ്യൂണിക്കേഷൻ. പരസ്യകല, പത്രവാർത്തകൾ, ടി.വി, പബ്ലിക് റിലേഷൻസ്, രാഷ്ട്രീയ പ്രചരണം തുടങ്ങിയവ ഇവയുടെ വിഭാഗങ്ങളാണ് (മാധ്യമപഠനത്തിൽ വിശദമായ വിവരങ്ങൾ പ്രതിപാദിച്ചിട്ടുണ്ട്.)

ഇന്റർ നാഷണൽ സ്റ്റഡീസ്: രാഷ്ട്രീയവും സാമ്പത്തികവും സാംസ്കാരികവും സാമൂഹികവുമായ രാജ്യാന്തര വിഷയങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം.

പോപ്പുലർ സ്റ്റഡീസ്: ജനസംഖ്യാ വളർച്ച, ജനന മരണ നിരക്കുകൾ, ആരോഗ്യം, മനുഷ്യവിഭവശേഷി തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചുള്ള ഇന്റർ ഡിസിപ്ലിനറി പഠനം.

ഡിസാസ്റ്റർ സ്റ്റഡീസ്: ദുരന്തനിവാരണം, ദുരന്തമേഖലയിലെ സത്വര ഇടപെടലുകൾ, നിയന്ത്രണം എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം. ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ വളരെയേറെ സാദ്ധ്യതകളുള്ള മേഖലയാണ് ഇത്.

ലിംഗ്വിസ്റ്റിക്സ്: ഭാഷ, അതിന്റെ ഘടന, വ്യാകരണം, ഉച്ചാരണം തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനമാണ്.

ഇന്റർ നാഷണൽ റിലേഷൻസ്: രാജ്യങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള ബന്ധങ്ങൾ, ഗവൺമെന്റുകളുടെ നയങ്ങൾ, അവയുടെ രാജ്യാന്തര നിലവാരത്തിലുള്ള പ്രതിഫലനങ്ങൾ, രാജ്യാന്തര നിയമങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം.

പൊളിറ്റിക്സ്: രാഷ്ട്രീയതത്വ ചിന്ത, ഭരണനിർവഹണം, നിയമം, രാഷ്ട്രീയ പ്രസ്ഥാനങ്ങൾ, രാജ്യാന്തര ബന്ധങ്ങൾ തുടങ്ങിയവയെക്കുറിച്ചുള്ള പഠനം.

M.Sc. Cognitive Science : മനസ്സ്, ഓർമ്മ, ബുദ്ധി, സ്വഭാവം, യുക്തി, സന്തോഷം, ദുഃഖം തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള സൂക്ഷ്മ പഠനമാണ് കോഗ്നിറ്റീവ് സയൻസ്, ന്യൂറോ സയൻസ്, സൈക്കോളജി, ലിംഗ്വിസ്റ്റിക്സ്, ആന്ത്രപ്പോളജി, ഫിലോസഫി, ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് പഠനങ്ങൾക്ക് അവസരമുണ്ട്. ഏതെങ്കിലും വിഷയത്തിൽ ഡിഗ്രി 55% മാർക്കാണെങ്കിൽ M.Sc. കോഗ്നിറ്റീവ് സയൻസിന് അപേക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. ഐ.ഐ.ടി. ഗാന്ധിനഗറിലെ സെന്റർ ഫോർ കോഗ്നിറ്റീവ് സയൻസിലെ എം.എസ്സി. കോഴ്സ് പ്രധാനമായും ഗവേഷണ തല്പരരെ ലക്ഷ്യമിട്ടുള്ളതാണ് (കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക്. www.cogs.iitgn.ac.in).

കമ്പനികൾക്ക് വിപണിയെ സംബന്ധിച്ച ഉപദേശ നിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുന്ന മാർക്കറ്റിംഗ് റിസർച്ച് ശാഖയായ ന്യൂറോ മാർക്കറ്റിംഗിൽ, ഈ കോഴ്സ് കഴിഞ്ഞവർക്ക് സാദ്ധ്യതകളാണ്. സാമ്പത്തിക ചലനങ്ങളും ജനങ്ങളുടെ മാനസികാവസ്ഥയും തമ്മിലുള്ള ബന്ധം വിശകലനം ചെയ്യാൻ സഹായിക്കുന്ന ന്യൂറോ ഇക്കണോമിക് സ്പെഷലിസ്റ്റുകളായും അവസരമുണ്ട്. കൗൺസലിങ്ങ്, അദ്ധ്യാപനം, കൺസൽട്ടൻസി എന്നിങ്ങനെയും സാദ്ധ്യതകളേറെ. വൈദ്യശാസ്ത്ര രംഗത്ത് റോബോട്ടിക്സ്, ആർട്ടിഫിഷ്യൽ ഇന്റലിജൻസ് മേഖലകളുമായി ചേർന്നുള്ള ഗവേഷണമാണ് മറ്റൊരു സാധ്യത. വളരെയേറെ ഭാവിയിൽ സാദ്ധ്യതകൾ ഉള്ള കോഴ്സാണ് കോഗ്നിറ്റീവ് സയൻസ്.

M.A. Society & Culture : സാഹിത്യം, സാമൂഹ്യശാസ്ത്രം, ആന്ത്രപ്പോളജി, പൊളിറ്റിക്കൽ സയൻസ്, ചരിത്രം എന്നിവയിലൂടെ സാമൂഹികവും രാഷ്ട്രീയവുമായ പരിതസ്ഥിതികള വിശകലനം ചെയ്യുന്നതിലും ജനാധിപത്യം, പാരമ്പര്യം, ആധുനികത, സ്വത്വപ്രശ്നങ്ങൾ എന്നിവയെ അപഗ്രഥിയ്ക്കുന്നതിനുള്ള ഉപാധികൾ ആവിഷ്കരിക്കലാണ് M.A. Society and Culture Course ന്റെ ലക്ഷ്യം ഏതെങ്കിലും വിഷയത്തിൽ ഡിഗ്രി 55% മാർക്കാണെങ്കിൽ ചേരാവുന്നതാണ്. ഗാന്ധിനഗർ IIT ൽ entrance test വഴി പഠിയ്ക്കാവുന്നതാണ്.

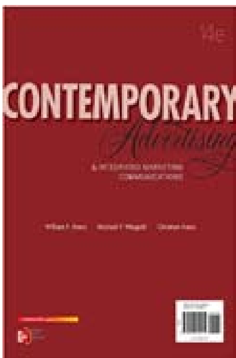
ആർട്സ്, ഹ്യൂമാനിറ്റിക്സ്, സോഷ്യൽ സയൻസ് എന്നീ കോഴ്സുകൾക്ക് ജവഹർലാൽ നെഹ്റു യൂണിവേഴ്സിറ്റി (JNU), ബനാറസ് ഹിന്ദു യൂണിവേഴ്സിറ്റി, വരാണസി, ഡൽഹി യൂണിവേഴ്സിറ്റി, നളന്ദ യൂണിവേഴ്സിറ്റി, ബീഹാർ, യൂണിവേഴ്സിറ്റി ഓഫ് ഹൈദരാബാദ്, ടാറ്റ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് സോഷ്യൽ സർവ്വീസ് (TISS), IIT ഗാന്ധിനഗർ, അശോക യൂണിവേഴ്സിറ്റി, ഹരിയാന തുടങ്ങിയ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ ബിരുദ ബിരുദാനന്തര കോഴ്സുകൾ, എൻട്രൻസ് ടെസ്റ്റ് വഴി പ്രവേശനം ലഭ്യമാണ്. ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് കോഴ്സുകൾക്ക് ചേരുന്നതുവഴി ബിരുദവും ബിരുദാനന്തര ബിരുദവും അഞ്ചു വർഷങ്ങൾ കൊണ്ട് യൂണിവേഴ്സിറ്റിയിൽ നിന്നും നേടാവുന്നതാണ്. പിന്നീട് ഗവേഷണ പഠനത്തിന് ചേരാം. അതാതു യൂണിവേഴ്സിറ്റി സൈറ്റുകൾ സന്ദർശിച്ചാൽ കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നതാണ്.



ജോൺ കുര്യൻ വടക്കേക്കര
Ph: 94474 35091
image.jkmrt@gmail.com

പുസ്തക പരിചയം

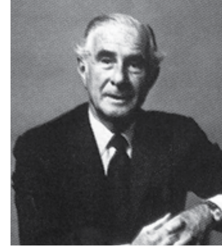
Contemporary Advertising
by William Arens, Michael Weigold, Christian Arens

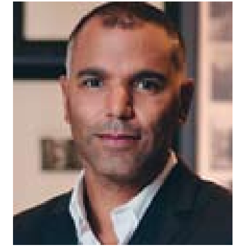


Contemporary Advertising (സമകാലിക പരസ്യം) എന്ന ഈ പുസ്തകം അഡ്വർടൈസിംഗ് ഫീൽഡിൽ ഏറ്റവും നന്നായി വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്ന ഒന്നാണ്. 'കോഫി ടേബിൾ ബുക്ക് ഓഫ് അഡ്വർടൈസിംഗായി അറിയപ്പെടുന്നു. അതിലെ ഉദാഹരണങ്ങൾ യഥാർത്ഥ അനുഭവങ്ങളിൽ നിന്നുള്ളതാണ്. വ്യക്തമായ എഴുത്തിന്റെ ശൈലി മുതലാക്കുന്നതിൽ രചയിതാക്കൾ വിജയിച്ചിരിക്കുന്നു. വ്യവസായത്തെക്കുറിച്ചുള്ള സമഗ്രമായ വീക്ഷണവും ക്രിയേറ്റീവ് പോയിന്റിൽ നിന്നുള്ള അവതരണവും ഇതിനു സാധുത നൽകുന്നു. പരസ്യ രംഗത്ത് ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് കമ്മ്യൂണിക്കേഷന്റെ പ്രാധാന്യം (ഐഎംസി) കൂടാതെ ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് മാർക്കറ്റിംഗ് കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ കാമ്പെയ്നുകൾ എങ്ങനെ പരസ്യ സ്ട്രാറ്റജിയെ സ്വാധീനിക്കുന്നു എന്നും ഈ പുസ്തകത്തിലൂടെ പ്രതിപാദിക്കുന്നു.

ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ പരസ്യ കമ്പനികൾ – 5


ലോറൻസ് വാലൻസ്റ്റൈൻ


ആർതർ സി.ഫാറ്റ്


മൈക്കിൾ ഹ്യൂസ്റ്റൺ



ഗ്രേ കക്ഷികളോടുള്ള സമീപനത്തിലും അവർക്കു കൊടുക്കുന്ന മാർക്കറ്റിംഗ് സർവ്വീസിലും ജോലിയിലുള്ള ആത്മാർത്ഥതയിലും മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങളേക്കാൾ വ്യത്യസ്ഥമായിരുന്നു. ഓരോ ബ്രാൻഡും മാർക്കറ്റിംഗ് ഡവലപ്‌മെന്റിലൂടെയും പ്രീ സെല്ലിംഗിലൂടെയും വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിൽ ഗ്രേ വിജയം കണ്ടെത്തി.

1917ൽ അമേരിക്കക്കാരനായ ലോറൻസ് വാലൻസ്റ്റൈനും ആർതർ സി.ഫാറ്റും ചേർന്ന് സ്ഥാപിച്ച ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് സ്ഥാപനമാണ് ഗ്രേ സ്റ്റുഡിയോസ്. പിന്നീട് 1925ൽ അത് ഗ്രേ അഡ്വർട്ടൈസിംഗ് ആയി.

1899ൽ ഒരു ജൂത കുടുംബത്തിലാണ് വാലൻസ്റ്റൈൻ ജനിച്ചത്. പതിനെട്ടാമത്തെ വയസ്സിൽ ചെറിയൊരു സ്ഥാപനമായാണ് ബിസിനസ്സ് ആരംഭിച്ചത്. മാൻഹാട്ടനിലെ 309 ഫിഫ്ത്ത് അവന്യുവിൽ തുടങ്ങിയ സ്ഥാപനത്തിന്റെ മൂലധനം 100 ഡോളറായിരുന്നു. ഗ്രേ ഏജൻസി എന്നായിരുന്നു സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര്. അതിനൊരു കാരണമുണ്ട് ആ കെട്ടിടത്തിന്റെ ഭിത്തികൾക്ക് ഗ്രേ നിറമായിരുന്നു. ഫാഷൻ മാഗസിനുകളിലായിരുന്നു ആദ്യകാല ശ്രദ്ധ.

ആർതർ സി ഫാറ്റും ജൂത കുടുംബത്തിലാണ് ജനിച്ചത്. 1921 ൽ ആണ് ഗ്രേ അഡ്വർടൈസിംഗ് ഏജൻസിയിൽ ചേരുന്നത്.

ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ് രംഗത്ത് ഗ്രേ വളരെ വിജയിച്ചു. ഗ്രേയ്ക്ക് ആദ്യമായി ലഭിച്ച മേജർ ക്ലയന്റാണ് പ്രോക്ടർ & ഗാംബിൾ. 1956ൽ ആയിരുന്നു അത്. ഗ്രേയുടെ കുതിച്ചു ചാട്ടത്തിന്റെ ആരംഭമായിരുന്നു അത്. 1961ൽ കമ്പനിയുടെ ബിസിനസ്സ് 59 ദശലക്ഷം ഡോളറായി. അതേവർഷം ഹെർബർട്ട് സി. സ്ട്രാവൂസ് കമ്പനിയുടെ പ്രസിഡന്റാവുകയും സ്വദേശത്തും വിദേശത്തും വികസിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു.

സ്ട്രാവൂസും ഒരു ജൂതനായിരുന്നു. പെൻസിൽവാനിയ യൂണിവേഴ്സിറ്റിയിൽ നിന്ന് സാമ്പത്തിക ശാസ്ത്രത്തിൽ ബിരുദം നേടി. അടുത്ത വർഷം റിഗ്സ് ഒപ്റ്റിക്കൽ കമ്പനിയിൽ അഡ്വർടൈസിംഗ് മാനേജരായി ജോലി നേടി. പ്രശസ്ത കണ്ണട നിർമ്മാതാക്കളായ ബോഷ് & ലോംബിന്റെ (Bausch & Lomb) സബ്സിഡിയറി സ്ഥാപനമായിരുന്നു അത്. 1939ൽ അക്കൗണ്ട് എക്സ്ക്യൂട്ടീവായാണ് ഗ്രേ ഗ്രൂപ്പിൽ ചേരുന്നത്.

ഗ്രേ കക്ഷികളോടുള്ള സമീപനത്തിലും അവർക്കു കൊടുക്കുന്ന മാർക്കറ്റിംഗ് സർവ്വീസിലും ജോലിയിലുള്ള ആത്മാർത്ഥതയിലും മറ്റു സ്ഥാപനങ്ങളേക്കാൾ വ്യത്യസ്ഥമായിരുന്നു. ഓരോ ബ്രാൻഡും മാർക്കറ്റിംഗ് ഡവലപ്പ്മെന്റിലൂടെയും പ്രീ സെല്ലിംഗിലൂടെയും വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിൽ ഗ്രേ വിജയം കണ്ടെത്തി. 1940ൽ വർഷം ഒരു ദശലക്ഷം ഡോളർ വരുമാനം നേടി. 1947ൽ അമേരിക്കയിലെ ഏറ്റവും വലിയ വാച്ചു നിർമ്മാതാക്കളിലൊന്നായ ഗ്രൂവൻ വാച്ച് കമ്പനിയുടെ ബിസിനസ്സ് കിട്ടിയതോടെ ബില്ലിംഗ് 10 ദശലക്ഷം ഡോളറായി വളർന്നു.

1955ൽ ന്യൂജേഴ്സി ആസ്ഥാനമായുള്ള ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽ കമ്പനി ബ്ലോക്ക് ഡ്രഗ് ക്ലയന്റായതോടെ വരുമാനം 30 ദശലക്ഷമായി. ദന്തൽ കെയർ പ്രോഡക്ടുകളായിരുന്നു ബ്ലോക്ക് ഡ്രഗ് കമ്പനിയുടെ പ്രധാന ഉൽപ്പന്നം.



In The Prism

and in the placing of the object lenses farther apart than the eyes are, lie the extraordinary advantages of the Bausch & Lomb-Zeiss STEREO Field and Marine Glasses. Prisms make them pocket size, permit the use of regular TELESCOPE eyepieces and object lenses, giving immense field of view and magnifying power, and that invaluable stereoscopic effect found only in the

Bausch & Lomb Zeiss STEREO Binoculars

Sold by all Opticians

Booklet Free

Catalog of Photo Lenses or Microscopes on request

NEW ONE-HAND FOCUSING ATTACHMENT.

Bausch & Lomb Optical Co. Rochester, N. Y. New York City Chicago

Incorporated 1867.











ഗ്രേഹൗണ്ട് ബസ്, ഫോർഡ് മോട്ടോർ കമ്പനി, ന്യൂയോർക്ക് നഗരത്തിലെ കോഫിഷോപ്പുകളുടെ ചെയിൻ ആയ ചോക്ക് ഫുൾ ഓനട്ട്സ് (Chock full O'Nuts) എന്നീ വമ്പൻ സ്ഥാപനങ്ങളും ഗ്രേയുടെ ക്ലയന്റുകളായി.

1961ൽ സ്ട്രാവൂസ് പ്രസിഡന്റായപ്പോൾ കമ്പനിയുടെ ഓഫീസ് ലോസ് ഏഞ്ചലസിൽ ആരംഭിച്ചു. അടുത്ത വർഷം ലണ്ടനിലും പിറ്റേവർഷം ജപ്പാനിലും ഓഫീസുകൾ തുറന്നു. 1964ൽ ബില്ലിംഗ് 100 മില്യൻ ഡോളറായി ഉയർന്നു.

1965ൽ ഗ്രേ ഗ്രൂപ്പ് നാസ്ഡാക് (Nasdaq) സ്റ്റോക്ക് എക്ചേഞ്ചിൽ ലിസ്റ്റു ചെയ്ത് പബ്ലിക് മാർക്കറ്റിലെത്തി. ഒപ്പം കൺസ്യൂമർ ലൈഫ്സ്റ്റൈൽ അനലൈസ് ചെയ്യുന്ന സൈക്കോ ഗ്രാഫിക്സിലേക്ക് കമ്പനിയുടെ സേവനം വിപുലപ്പെടുത്തി. 1966ൽ അമേരിക്കയിലെ ഏറ്റവും വലിയ പത്ത് അഡ്വർടൈസിംഗ് കമ്പനികളിലൊന്നായി ഗ്രേ.

1970കളിൽ പ്രമുഖ കളിപ്പാട്ട നിർമ്മാതാക്കളായ വാർസ്, ജുറാസിക് പാർക്ക് തുടങ്ങിയ ടോയികളുടെ പരസ്യ കാമ്പെയിനുകളും ഗ്രേ ഏറ്റെടുത്തു. ഒപ്പം സ്മിത്ത് ക്ലയിനിന്റെ ആസ്പിരിനും ടൂത്ത് പേസ്റ്റുകളും.

2005ൽ ബ്രിട്ടീഷ് മൾട്ടിനാഷണൽ അഡ്വർടൈസിംഗ് പബ്ലിക് റിലേഷൻ കമ്പനിയായ WPP ഗ്രൂപ്പ് 1.3 ബില്യൻ ഡോളറിന് ഗ്രേ ഗ്രൂപ്പിനെ സ്വന്തമാക്കി.

ബ്രാന്റ് മാനേജ്മെന്റ്, മാർക്കറ്റിംഗ് സ്ട്രാറ്റജി, ക്രിയേറ്റീവ് ഡവലപ്പ്മെന്റ്, ഡയറക്ട് മാർക്കറ്റിംഗ്, പബ്ലിക് റിലേഷൻസ്, പബ്ലിക് അഫയേഴ്സ്, ഡിജിറ്റൽ മാർക്കറ്റിംഗ്, പ്രൊഡക്ഷൻ എന്നീ നിലകളിലാണ് ഗ്രേയുടെ സേവനം. മൈക്കിൾ ഹ്യൂസ്റ്റൺ ആണ് ഇപ്പോഴത്തെ സി.ഇ.ഒ. 2400 ജോലിക്കാരുള്ള ഗ്രേയുടെ ആഗോള ആസ്ഥാനം അമേരിക്കയിലെ ന്യൂയോർക്കിലാണ്. 200 ഫിഫ്ത്ത് അവന്യൂ, ന്യൂയോർക്ക്, NY, US.

ബാറ്റൺ ബോസ്

നോവലിസ്റ്റ്, തിരക്കഥാകൃത്ത്,
ചാനൽ പ്രോഗ്രാം ഡയറക്ടർ

Classroom



അഡ്വർട്ടൈസിംഗ്, മാർക്കറ്റിംഗ് മേഖലകളിലേക്ക് കടന്നുവരുന്ന നവാഗതർക്കും വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്ന ഒരു പംക്തി. ഓരോ ലക്കവും സൂക്ഷിച്ച് വയ്ക്കുന്നവർക്ക് ഭാവിയിൽ ടെക്സ്റ്റ്ബുക്കായി ഉപകരിക്കും.

വാർത്തയും പരസ്യവും (പബ്ലിക് റിലേഷൻസ്)

ഒരു സ്ഥാപനത്തിനും അതുമായി ബന്ധപ്പെടുന്ന പൊതുജനത്തിനും ഇടയിൽ പരസ്പര ധാരണയും പൊതുസമ്മതിയും വളർത്തുവാനും നിലനിർത്തുവാനും ഉള്ള കൃത്യമായി തയാറാക്കി പിന്തുടരുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളെയാണ് പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് എന്നു പറയുന്നത്. കേരളത്തിലിന്ന് ചെറുതും വലുതുമായ ഒട്ടേറെ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റുകൾ ഉണ്ട്.

വില്യം റാൻഡൾഫ് ഹഴ്സ്റ്റ് (William Randulph Hearst) ഇങ്ങനെ എഴുതി 'എവിടെയെങ്കിലും ഒരാൾ അച്ചടി മഷി പുരണ്ട് കാണരുത് എന്നാഗ്രഹിക്കുന്നതെന്തോ അതാണ് വാർത്ത, ബാക്കിയെല്ലാം പരസ്യവും.'

ചേർത്തല ഒരു ചെറു നഗരമാണ്. ദശാബ്ദങ്ങൾക്കു മുന്നെ അവിടെ പ്രവർത്തമാരംഭിച്ച ഒരാശുപത്രി അറിയപ്പെട്ടത് അവിടെ സ്ഥാപിതമായ ഒരു പരിഷ്കൃത യന്ത്രത്തിന്റെ പേരിലാണ്. അതാണ് എക്സ്റേ ആശുപത്രി. ദശാബ്ദങ്ങളിലൂടെ കടന്നു വന്ന ആരുതസേവനത്തിലെ പരിഷ്കാരങ്ങളും ചേർത്തലയിലെ ആശുപത്രികളിൽ ഒന്നൊന്നായി നടപ്പിലാക്കപ്പെട്ടു. ഇപ്പോൾ, ഇവിടത്തെ ഒരാശുപത്രിയുടെ പരസ്യങ്ങളിൽ പ്രാധാന്യത്തോടെ കടന്നു വരുന്ന ഒരു പരിഷ്കാരമുണ്ട് – ആ ആശുപത്രിക്ക് ഒരു PRO ഉണ്ട് എന്നതാണ് അത്! 'PRO ആശുപത്രികൾ' ഇന്നിപ്പോൾ നാട്ടിലെ പൊതു പരിഷ്കാരവും ആയിക്കഴിഞ്ഞിരിക്കുന്നു!

പണ്ട്, കേരളത്തിൽ ഫാക്ട് പോലെയുള്ള വലിയ പൊതുമേഖലാ സ്ഥാപനങ്ങളിലാണ് പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് ഓഫീസർ എന്ന PRO മാർ ഉണ്ടായിരുന്നത്. ഇന്നിപ്പോൾ, ധാരാളം ചെറുതും വലുതുമായ വ്യവസായ – സേവന സ്ഥാപനങ്ങളിലും PROമാർ ഉണ്ട്.

പബ്ലിക് റിലേഷൻസും പരസ്യം തന്നെയാണ്. പലപ്പോഴും വാർത്താരൂപേണയുള്ള പരസ്യം. 'പ്രചാരണ രചന' എന്നു വിളിക്കാവുന്ന പബ്ലിക് റിലേഷൻസിനുവേണ്ടി തയാറാക്കുന്ന പ്രസ് റിലീസുകൾ, ബ്രോഷറുകൾ, കത്തുകൾ മുതലായവയും ഇക്കാലത്ത് ഒരു കോപ്പിറൈറ്ററുടെ ജോലിയുടെ ഭാഗമായി കാണണം.

എന്താണ് പബ്ലിക് റിലേഷൻസ്? ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് നൽകുന്ന നിർവചനം ഇതാണ്. ഒരു സ്ഥാപനത്തിനും അതുമായി ബന്ധപ്പെടുന്ന പൊതുജനത്തിനും ഇടയിൽ പരസ്പര ധാരണയും പൊതുസമ്മതിയും വളർത്തുവാനും നിലനിർത്തുവാനും ഉള്ള കൃത്യമായി തയാറാക്കി പിന്തുടരുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളെയാണ് പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് എന്നു പറയുന്നത്.

ഒരു സ്ഥാപനത്തിനു വേണ്ടി എല്ലാ വാർത്താ മാധ്യമങ്ങളോടും ഒരു പ്രത്യേക ലേഖകൻ എന്ന നിലയിൽ ബന്ധപ്പെട്ട് പ്രവർത്തിക്കേണ്ടി വരും ഒരു PR രചയിതാവിന്. മാധ്യമങ്ങളുടെ താൽപര്യങ്ങളെയും സ്ഥാപനത്തിന്റെ താൽപര്യങ്ങളെയും സമരസപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടു പോകണമെന്നർത്ഥം. ഇതൊരു ഞാണിന്മേൽക്കളിതന്നെ എന്നു പറയേണ്ടതില്ലല്ലോ. പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് രചനയിൽ ഏറ്റവും പ്രധാനമായി വരുന്നത്, വാർത്താമൂല്യമില്ലാത്ത ഒരു നിസാര സംഭവത്തെപോലും വാർത്താ പ്രാധാന്യമുള്ളതാക്കി അവതരിപ്പിക്കണം എന്നതാണ്. പരസ്യവാചകങ്ങളുടെ ബാഹുല്യത്തിനിടയിൽ നിങ്ങൾ തയ്യാറാക്കുന്ന 'പ്രചാരണ രചന'യ്ക്ക് രസകരമായൊരു വാർത്താമുഖം ഉണ്ടായിരിക്കണം. പക്ഷെ ഇത് പൊള്ളയാവരുത്. സ്ഥാപനത്തിനും മാധ്യമങ്ങൾക്കും പൊതുജനങ്ങൾക്കുമിടയിലുള്ള നിങ്ങളുടെ ഞാണിന്മേൽക്കളി സത്യം വിസ്മരിച്ചുകൊണ്ടുള്ളതാവരുത്. അസത്യങ്ങളാണ് പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് എന്ന പേരിൽ നിങ്ങൾ തയാറാക്കി മാധ്യമങ്ങൾക്ക് കൊടുക്കുന്നതെങ്കിൽ നിങ്ങൾ കൊടുക്കുന്നതെന്തും ലേശം ഉപ്പുതൊട്ടേ അവർ വിഴുങ്ങൂ!!

ഏത് മാധ്യമത്തിനുവേണ്ടി ഏതു മാധ്യമം ഏതു തരം സ്റ്റോറിയാണ് ഇഷ്ടപ്പെടുന്നത്, നിങ്ങളുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഇണങ്ങുന്നത് ഏത് മാധ്യമം ആണ്, ഏത് ശൈലിയാണ് അവർക്ക് അഭികാമ്യം എന്നതെല്ലാം ശ്രദ്ധിക്കുക. പരസ്യ വാചക രചനയ്ക്ക്

ആവശ്യമായ ഇവയെല്ലാം പ്രചാരണ രചനയിലും പ്രസക്തം തന്നെ.

പ്രസ് റിലീസുകൾ തയാറാക്കുമ്പോൾ

ഏതു ന്യൂസ് സ്റ്റോറിക്കും മൂന്നു ഘടകങ്ങളുണ്ട്

1.ഹെഡ്‌ലൈൻ (തലക്കെട്ട്) 2.ലീഡ് (ആമുഖം), 3.ബോഡി (വിശദീകരണം) ഒരു പ്രസ് റിലീസിനു വേണ്ടി നിങ്ങളൊരു വാർത്ത എഴുതുമ്പോൾ അതിന്റെ തലക്കെട്ട്, പത്രാധിപരുടെ ശ്രദ്ധ പിടിച്ചെടുക്കുന്നതായിരിക്കണം എന്ന കാര്യം മറക്കേണ്ട. തലക്കെട്ടിൽ സ്ഥാപനത്തിന്റെ പേര് ഒഴിവാക്കുന്നതാണ് ഉചിതം. ഉദാഹരണമായി, കേരളത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ സാരി ഷോറൂം സിൽവർ ജൂബിലി ആഘോഷിക്കുന്നു എന്ന് തലക്കെട്ട് എഴുതാം. പരസ്യവാചക രചനയിലെന്നതുപോലെ തന്നെ, തലക്കെട്ടിൽനിന്ന് ഉള്ളടക്കത്തിലേക്ക് അനുവാചകന്റെ ശ്രദ്ധയെ നയിക്കുന്ന ഒരാമുഖഭാഗം ഉണ്ടായിരിക്കണം. സാഹിത്യം അല്ല ഇവിടെ വേണ്ടത് വസ്തുതകളാണ്.

ഓരോ പ്രസിദ്ധീകരണത്തിനും ഓരോ പ്രസ് റിലീസ് തയ്യാറാക്കി കൊടുക്കുവാൻ പ്രായോഗിക വൈഷമ്യങ്ങളുണ്ടാകാം. ആ വൈഷമ്യം ഏറ്റെടുക്കുവാൻ നിങ്ങൾ തയ്യാറായാൽ നിങ്ങളുടെ പ്രസ് റിലീസ് എല്ലാ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിലും ഒരേ പ്രാധാന്യത്തോടെ അച്ചടിമഷി പുരളും എന്ന് നിങ്ങൾക്ക് ഉറപ്പിക്കാം. മുഷിപ്പുളവാക്കുന്ന ചരിത്രമാണ്, നിങ്ങളുടെ പ്രസ് റിലീസിൽ ഉള്ളതെങ്കിൽ പത്രാധിപർ അതിൽ കാരുണ്യം കൂടാതെ കത്തി വെച്ചേക്കാം.

നിങ്ങളുടെ പ്രസ് റിലീസിനു മുകളിൽ തീയതി, വിലാസം ഇവ നിർബന്ധമായും ഉണ്ടായിരിക്കണം. എന്നാണ് അത് പ്രസിദ്ധീകരിക്കേണ്ടത് എന്നും സൂചിപ്പിക്കണം Exclusive അല്ലാത്ത ഒരു സ്റ്റോറിയുടെ മുകളിൽ നിങ്ങൾ എത്ര വലിപ്പത്തിൽ Exclusive എന്നെഴുതിയിട്ടും കാര്യമില്ല. യുക്തിസഹവും വസ്തുനിഷ്ഠവുമായ ഒരു പ്രസ് റിലീസ് തയ്യാറാക്കുവാൻ ഒരു ഫോർമുലയുണ്ട് - SOLAADS

Subject (വിഷയം), Organisation (സ്ഥാപനം), Location (സ്ഥലം), Advantages (പ്രയോജനങ്ങൾ), Applications (ഉപയോഗങ്ങൾ), Details(വിശദവിവരങ്ങൾ), Source (ഉത്ഭവകേന്ദ്രം) എന്നീ ഇംഗ്ലീഷ് വാക്കുകളുടെ ആദ്യാക്ഷരങ്ങൾ ചേർത്തുണ്ടായിരിക്കുന്നതാണ് Solaads. ഇത്രയും വിവരങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ പ്രസ് റിലീസിലുണ്ടായിരിക്കണമെന്ന് സാരം. ഡിടിപി സർവ്വസാധാരണമായിരിക്കുന്നതുകൊണ്ട്, വ്യത്യസ്ത ലേഔട്ട് നിർവഹിച്ച് നിങ്ങളുടെ പ്രസ് റിലീസുകളെ കൂടുതൽ ആകർഷകമാക്കാം. ചീത്ത വാർത്തകൾ ഒരു പി ആർ ഒ ക്ക് എപ്പോഴും വെല്ലുവിളി തന്നെയായിരിക്കും. ഉദാഹരണമായി നിങ്ങളുടെ സ്ഥാപനം പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണം ഉണ്ടാക്കുന്നു എന്നൊരു വാർത്ത പ്രചരിക്കുന്നുവെങ്കിൽ തീർച്ചയായും അതൊരു ചീത്ത വാർത്തയാണല്ലോ. അതിനോടുള്ള കമ്പനിയുടെ പ്രതികരണം ഒരു പി ആർ ഒയുടെ വാക്കുകളിലൂടെയായിരിക്കുമല്ലോ നാട്ടുകാർ അറിയുക. ആരോപണങ്ങൾ നിഷേധിക്കുക, ആരോപണങ്ങൾക്ക് മറുപടി പറയുക, ഇത് രണ്ടും പ്രയോജനകരമാകുന്നില്ലെങ്കിൽ കേസിന് പോകുക.

ഇത്തരം ചില സന്ദർഭങ്ങളിലെ പരസ്യങ്ങൾ മലയാളപ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളിൽ കണ്ടിട്ടുള്ളപ്പോഴൊക്കെ അവയിലുപയോഗിക്കുന്ന ഭാഷയെ കുറിച്ച് സങ്കടം തോന്നിയിട്ടുണ്ട്. ധാർഷ്ട്യവും തെറ്റ് സമ്മതിക്കാനുള്ള മടിയും സത്യം മറച്ചുവെയ്ക്കാനുള്ള ശ്രമവും പരസ്പരമുള്ള കുറ്റാരോപണങ്ങളുമൊക്കെ ആധാരമെഴുത്തിന്റെ ശൈലിയിൽ അവതരിപ്പിക്കുന്ന ഈ പ്രസ് റിലീസുകളും പരസ്യങ്ങളും ആധുനിക പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് സങ്കൽപനങ്ങളോട് ഇണങ്ങിപ്പോകുന്നതല്ല.

കേരളത്തിലിന്ന് ചെറുതും വലുതുമായ ഒട്ടേറെ സ്ഥാപനങ്ങളിൽ പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് ഡിപ്പാർട്ടുമെന്റുകൾ ഉണ്ട്. പ്രൊഫഷണലായ പരിശീലനം ലഭിച്ചവരാണ് ഇവയെ നയിക്കുന്നവരും. പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് ഫൗണ്ടേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ എന്ന സംഘടന, ഈ രംഗത്ത്, കാലാനുസൃതമായ പരിശീലനങ്ങളും മറ്റും ഏർപ്പെടുത്തുന്നുമുണ്ട്. പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് മാത്രം കൈകാര്യം ചെയ്യുന്ന കൺസൾട്ടിംഗ് സ്ഥാപനങ്ങൾ ഇന്ത്യയിലിന്ന് വിജയകരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. ചലച്ചിത്രരംഗത്ത് പോലും ഇവ സ്തുത്യർഹമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നു.

മലയാള സിനിമയുടെ കാര്യം ഇക്കാര്യത്തിൽ ഇന്നും അപരിഷ്കൃതമായി തുടരുകയാണ്. പൈങ്കിളി ഭാഷയും അതിശയോക്തികളും ഉപയോഗിച്ച് ചലച്ചിത്രവാർത്തകൾ എഴുതുന്ന പി.ആർ.ഒ മാരാണ് ഇപ്പോഴും മലയാള സിനിമയിൽ വാഴുന്നത്. എന്നാൽ തികച്ചും പ്രൊഫഷണലായ ഏജൻസികൾക്ക് ഇക്കാര്യത്തിൽ അത്ഭുതങ്ങൾ ചെയ്യാൻ കഴിയുന്നുണ്ട്. നവോദയ നിർമ്മിച്ച മാജിക് മാജിക് എന്ന ചിത്രത്തിന്റെ ഹിന്ദി പതിപ്പായ ഛോട്ടാ ജാദൂഗറിനുവേണ്ടി മുംബൈയിലെ പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് ഏജൻസി അത്ഭുതങ്ങളാണ് സാധിച്ചത്. ഉത്തരേന്ത്യയിൽ ആ ചിത്രം വൻ വിജയമായി തീർന്നതിനു പിന്നിൽ, പബ്ലിക് റിലേഷൻസ് ഏജൻസിയുടെ സംഭാവന വളരെ വലുതാണ്. മലയാള സിനിമയിൽ ഇപ്പോൾ അതിനുള്ള ചില ലക്ഷണങ്ങൾ കണ്ടു തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ടെന്നുള്ളതു സ്വാഗതാർഹമാണ്.

കേവൽ ജെ. കുമാറിന്റെ മാസ് കമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ ഇൻ ഇന്ത്യ എന്ന ഗ്രന്ഥത്തിൽ സുശീൽ ബാലിനെ ഇങ്ങനെ ഉദ്ധരിക്കുന്നു. പ്രത്യേക നിയോഗത്തോടു കൂടിയ ആശയ സംവേദനം എന്നാണ് ഇന്ന് പബ്ലിക് റിലേഷൻസിനെ വിളിക്കുന്നത് എന്താണ് ഇവിടത്തെ നിയോഗം? സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഇമേജ് വർദ്ധിപ്പിക്കും വിധം ബഹുജനമാധ്യമങ്ങളെയും ബഹുജനങ്ങളെയും സ്വാധീനിക്കുക.

ഈ സ്വാധീനം നേരായ മാർഗത്തിലൂടെയാവണം എന്നാണ് കോഡ് ഓഫ് ആതൻസ് നിർദേശിക്കുന്നത്. 1968ൽ ന്യൂഡൽഹിയിൽ നടന്ന ഒന്നാമത്തെ അഖിലേന്ത്യ പി.ആർ കോൺഫറൻസിൽ ഈ എത്തിക്സ് കോഡ് സമ്പൂർണം നടപ്പിലാക്കുമെന്ന് പ്രഖ്യാപിച്ചിരുന്നു. ഇപ്പോഴും അത് പൂർണമായി നടപ്പിലാക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ടെന്ന് കരുതാനാവില്ല. എന്തായാലും പബ്ലിക് റിലേഷൻസിന്റെ ഭാഷ ഹൃദയത്തിൽ നിന്നുള്ളതായിരിക്കണം. സുശീൽ ബാൽ പറയുന്നത് ഗാന്ധിജിയെപ്പോലെ സംസാരിക്കാനും എഴുതുവാനുമാണ്. അതിന് കഴിഞ്ഞാൽ നല്ലത്! ഇല്ലെങ്കിലും നല്ല മലയാളമെങ്കിലും എഴുതിക്കൂടെ? ●



പ്രൊഫ. ജോസി ജോസഫ്
മീഡിയ സയൻസിൽ അക്കാദമിക് വിദഗ്ദ്ധൻ

Classroom



Technicalities of Future Trading

Buying and selling of futures contracts are done by speculators who try to make profit by anticipating the direction of price change.

We have already seen that the futures contract represents only a promise to buy and a promise to sell a commodity in general with delivery promised for at some specified future month but not necessarily taking place. This means that the futures contracts can be entered into very easily and the operators can escape the obligation to receive or deliver the commodity against the contract by effecting opposite transactions at any time before the maturing of the contract. Generally the transactions are settled by paying or receiving the difference between the contract rate and the settlement rate fixed by the commodity exchange or association. No giving or taking of delivery is intended between the parties they are only interested in the differences in the rates, which become their profits or loss.

When the price fluctuation is favorable to the speculator, he executes an offsetting sale against his purchase, or purchase against his short sale and pockets his profit. When his judgment goes wrong, he likewise closes his contract and bears the loss. However, short sellers are often compelled to make actual delivery of merchandise.

The futures are known by the name of the month in which delivery is due. The commodity exchanges decide these delivery months. For example when an operator buys linseed futures, he will say that he has purchased April linseed futures at a particular price. There may be two or more futures of the same commodity running in a particular commodity exchange at the same time. Then they will be distinguished by the names of the delivery month such as January futures, April futures etc.

The techniques of trading in future differ among the individual speculators. The most common technique followed is trading on the news. This involves spending large sums is gathering authentic information relating to supply and demand factors. This may also simply involve following the day to day changes and momentary changes in the news reports and the operations of the other traders with better facilities in the futures market. There is also the technique of Chart Trading involving the use of price curves showing the behavior of prices over a period of time.

Basis of Futures Prices

The Supply and demand conditions governing the commodity influence the futures prices as they do the spot prices. On the supply side, in the case of farm produce, the timely onset of the monsoon, weather, the acreage sown, the conditions of the crop in all the producing areas/countries, the last years balance of stock carried over this year and the actual and potential supplies in the market are taken into consideration. On the demand side, demand of importing centers, consumers and millers is assessed. The cost of carrying the stock over the period of time such as godown charges, insurance charges and brokerage etc. is also relevant. Other miscellaneous factors affecting futures prices are the fiscal and taxation policy of the Government, import and export policy, price control, restrictions on movements, the general industrial climate labour troubles, political situation,

war floods etc. In our country, astrology also plays a part in affecting prices. Futures prices are very sensitive to rumors too. Briefly stated futures prices reflect not only the actual conditions surrounding supply and demand but also the judgment, opinions, beliefs, hopes and fears about the changes in supply and demand on the part of the speculators. In view of these, futures prices change from hour to hour and from minute to minute.

Do futures prices affect Spot Prices?

The price of any commodity, for immediate and forward delivery is always determined after deliberations and negotiations between the buyer and the seller. In these negotiations, they are generally influenced by their own judgement of the current and anticipated future supply and demand of the commodity and the present and the expected prices thereof. If therefore, futures trading is to exert any influence on such negotiated prices, it must affect the judgements of either the buyers or the sellers or both. It can influence their judgements in two ways. Firstly the knowledge of the prices currently prevailing in the futures market would inevitably influence indirectly the price judgements of buyers and sellers of the actual commodity in the spot market. Though futures contracts are normally intended for hedge and speculative purpose, they are also useful for making genuine purchase of sales during the delivery month. Thus for a prospective buyer or seller of goods, there is a choice as to whether he should enter into a futures contract or a deferred delivery contract. A similar influence of futures trading on spot transactiions can take place towards the closing stages of the delivey month of the futures contract, when actual deliveries can be taken or given, and thus transactions in the futures can effectively compete for actual business with the ready transactions, particularly if the ready prices are out of alignment with the futures prices.

Secondly, futures trading influences the spot and the deferred delivery contract prices through its hedging function. The market demand for a commodity arises from two sources. Viz. current consumption demand and inventory demand. The latter acts as a countervailing force against temporary shifts in the consumption demand and the resulting changes in prices. When the consumption demand increases, forcing the current prices to rise, the inventory demand decreases and the flow of goods for current consumption out of both production and inventory increases. Thus a sharp price rise in averted. On the other hand, when the consumption demand diminishes, bringing down in its wake, the current prices, the inventory demand absorbs the output and arrests the declining prices. The futures trading influences the decisions of the various inventory holders in two ways. Firstly the futures prices assists all the handlers of the commodity in forming their opinion about the expected changes in the current spot price, and thereby influences their decision to hold or release stocks. Secondly, it is the hedging facility provided by the futures market which enables the commodity stockists and others to decide upon the quantities that they would like to hold in stock or release therefrom for consumption. A stockist may prefer to carry larger stocks if a futures market exists, than if it did not because in the former case he can avoid the inherent price risk by means of headging. In fact, the traders decide upon the prices for their purchase or sales of actual commodity only on the basis of prevailing futures prices at which they can enter into necessary countervailing hedge transactions. If a subsstantial number of these stockists are using the futures market for hedging and therefore make decisions concerning spot transactions partly on the basis of futures prices, the futures prices have a substantial influence on spot prices.

Thus futures prices and spot prices move together under normal circumstances. The futures cannot differ far from the spot prices. Whenever the futures prices tend to be higher than the ready prices by more than the carrying charges, it is profitable for the spot traders to buy ready goods and make hedge sales in the futures market. Conversely, if the futures prices are unduly depressed, the stockists would be induced to unload some of their stocks and hold them in the form of futures purchase contracts. These types of operations exert a constant influence on the relationship between spot and futures prices.

Speculation in futures market is price stabilising. There are two reasons for this. One, because of great competition among speculators, prices are closer to the equilibrium level with futures trading than without it. Two, since the sole interest of speculators is to profit from price changes, all effort are made by them to gather rapidly and interpret intelligently the available information on changing market conditions.

Manipulations in futures market to rise or depress prices beyond their equilibrium levels are very rare. The rules and contract terms of trading of Commodity Exchange take care of this fear. In fact, commodity prices are more susceptible to manipulation in the absence of futures trading than in its presence. This is because physical markets in most commodities are more imperfect than futures market. A futures market typically corresponds to a perfect market. ●



ദിനപത്രങ്ങളിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ശ്രദ്ധേയമായ എഡിറ്റോറിയലുകളുടെ സംഗ്രഹം.

Editorials of the month

മലയാള മനോരമ ഡിസംബർ 03, 2018

മാധ്യമവിലക്ക് പിൻവലിക്കണം

അറിയുവാനുള്ള ജനങ്ങളുടെയും അറിയിക്കുവാനുള്ള മാധ്യമങ്ങളുടെയും അവകാശം ചോദ്യം ചെയ്യപ്പെടുമ്പോൾ നിഴൽ വീഴുന്നതു ജനാധിപത്യത്തിൽത്തന്നെയാണ്. മാധ്യമങ്ങളുടെ വായ് മൂടിക്കെട്ടാനും ജനാധിപത്യത്തെ ദുർബലമാക്കാനുമുള്ള ബോധപൂർവ ശ്രമമാണു സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ മാധ്യമനിയന്ത്രണ ഉത്തരവിലുള്ളത് എന്നതിൽ സംശയമില്ല. മാധ്യമങ്ങളെ നിയന്ത്രിക്കാൻ രാജ്യത്ത് ഇതിനു മുൻപും പല ശ്രമങ്ങളും നടന്നിട്ടുണ്ട്. രാജസ്ഥാൻ സർക്കാർ കഴിഞ്ഞവർഷം മാധ്യമങ്ങളുടെ വായ് മൂടിക്കെട്ടാൻ കൊണ്ടുവന്നതും പിന്നീട് എതിർപ്പിനെത്തുടർന്നു പിൻവലിക്കേണ്ടിവന്നതുമായ നിയമം കുപ്രസിദ്ധമാണ്. വ്യാജ വാർത്തകളുടെ പേരു പറഞ്ഞ് പത്രപ്രവർത്തകർക്കെതിരെ നടപടിയെടുക്കാനുള്ള കേന്ദ്ര വാർത്താ വിതരണ പ്രക്ഷേപണ മന്ത്രാലയത്തിന്റെ വിവാദ ഉത്തരവ് വ്യാപകമായ പ്രതിഷേധത്തെത്തുടർന്ന് പിൻവലിച്ചിരുന്നു. മാധ്യമങ്ങളെ നിശ്ശബ്ദമാക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നതു ജനാധിപത്യ വ്യവസ്ഥയെ തകർക്കുമെന്നും ഇന്ത്യയെ നാസി രാജ്യമാക്കുമെന്നും മദ്രാസ് ഹൈക്കോടതി പറഞ്ഞിട്ട് അധികം ദിവസമായില്ല. 2012ൽ അണ്ണാ ഡിഎം.കെ സർക്കാർ കൊടുത്ത അപകീർത്തിക്കേസ് റദ്ദാക്കണമെന്ന് ആവശ്യപ്പെട്ട് ഇന്ത്യ ടുഡേ മാസിക നൽകിയ ഹർജി പരിഗണിക്കുമ്പോഴാണ് കോടതി ഇങ്ങനെ പറഞ്ഞത്. തൊഴിൽ ചെയ്യാനുള്ള മാധ്യമപ്രവർത്തകരുടെ അവകാശവും അറിയാനുള്ള ജനങ്ങളുടെ അവകാശവും ഒരു സാഹചര്യത്തിലും ലംഘിക്കപ്പെട്ടുകൂടാ.

ദീപിക ഡിസംബർ 04, 2018

വോട്ടിംഗ് അട്ടിമറിക്കാൻ ആരെയും അനുവദിക്കരുത്

ഏഴുപതിറ്റാണ്ടായി ഇന്ത്യ അഭിമാനത്തോടെ കാത്തുസൂക്ഷിക്കുന്നതാണു ജനാധിപത്യ വ്യവസ്ഥയും കുറ്റമറ്റ പൊതു തെരഞ്ഞെടുപ്പു സമ്പ്രദായവും. ബൂത്തു പിടിത്തവും തെരഞ്ഞെടുപ്പ് അതിക്രമങ്ങളുമൊക്കെ ഉണ്ടായിട്ടുണ്ടെങ്കിലും പൊതു സ്വീകാര്യതയും ആധികാരികതയും കാത്തുസൂക്ഷിക്കാൻ രാജ്യത്തെ തെരഞ്ഞെടുപ്പു പ്രക്രിയയ്ക്കു കഴിഞ്ഞു. ക്രിമിനലുകൾ തെരഞ്ഞെടുപ്പു രംഗം കൈയടക്കുന്ന ഒറ്റപ്പെട്ട സംഭവങ്ങൾ ഇപ്പോഴും ഉണ്ടാകുന്നുണ്ട്. ഇലക്ട്രോണിക് വോട്ടിംഗ് യന്ത്രം നടപ്പിലാക്കിയതോടെ വോട്ടെടുപ്പിൽ കൃത്രിമങ്ങൾ നടക്കാനുള്ള സാധ്യത ഇല്ലാതായി എന്നു നാം കരുതി. ഓരോ വോട്ടർക്കും തന്റെ വോട്ടവകാശം വിലപ്പെട്ടതാണ്. തന്റെ വോട്ട് സുരക്ഷിതമായിരിക്കണമെന്ന് ഓരോ പൗരനും ആഗ്രഹിക്കുന്നു. വോട്ടിംഗ് സംവിധാനത്തിന്റെ ഏതെങ്കിലും പിഴവുകൊണ്ട് ഒരാളുടെ വോട്ട് അയാൾ ഉദ്ദേശിച്ച സ്ഥാനാർത്ഥിക്കല്ല ലഭിക്കുന്നതെങ്കിൽ അതു തെരഞ്ഞെടുപ്പ് പ്രക്രിയയുടെ വിശ്വാസ്യതയെ തകർക്കാൻ പോന്നതാണ്. ജനാധിപത്യ വ്യവസ്ഥയുടെ അടിസ്ഥാനമായ തെരഞ്ഞെടുപ്പു പ്രക്രിയയുടെ വിശ്വാസ്യത ഉറപ്പുവരുത്തുക അതിപ്രധാനമാണ്. വോട്ടിംഗ് നടപടിക്രമങ്ങൾ കുറ്റമറ്റതാണെന്നു തെരഞ്ഞെടുപ്പു കമ്മീഷൻ ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതുണ്ട്.

ദീപിക ഡിസംബർ 13, 2018

ജനങ്ങളെ മറക്കുന്ന നിയമനിർമ്മാണ സഭകൾ

നിയമസഭയുടെയും പാർലമെന്റിന്റെയും വിലയേറിയ സമയം കാര്യമാത്രപ്രസക്തമായ ചർച്ചകൾക്കും നിയമനിർമ്മാണങ്ങൾക്കുമായാണു ചെലവഴിക്കേണ്ടത്. ജനപ്രതിനിധികൾക്ക് തങ്ങളുടെ ഉത്തരവാദിത്വത്തെക്കുറിച്ച് ശരിയായ ബോധ്യമുണ്ടോയെന്ന് സംശയമാണ്. നിരവധി വർഷത്തെ പാർലമെന്ററി പരിചയമുള്ള നേതാക്കൾപോലും നിയമനിർമ്മാണ സഭയുടെ അന്ത:സത്ത ഉൾക്കൊള്ളാതെ പ്രവർത്തിക്കുന്നത് സാധാരണമായിരിക്കുന്നു. നിയമസഭയിൽ കുറെ ദിവസങ്ങളായി നടന്നുവരുന്ന സഭാബഹിഷ്കരണവും ബഹളവും സർക്കാരിന്റെ അനങ്ങാപ്പാറ നയവും പാർലമെന്ററി ജനാധിപത്യത്തിനു ചേരുന്നതല്ല. നിയമസഭ ഒരു ദിവസം സമ്മേളിക്കുന്നതിനു ലക്ഷക്കണക്കിനു രൂപ ചെലവുണ്ട്. ഇതു ജനങ്ങളുടെ പണമാണ്. ഇതു ചെലവഴിക്കുന്നവർക്ക് ജനങ്ങളോടു ഉത്തരവാദിത്വമുണ്ടായിരിക്കണം. നിയമസഭ ഒരു മണിക്കൂർ പോലും പ്രവർത്തിക്കാതെ പിരിയുമ്പോൾ സാമ്പത്തിക നഷ്ടം മാത്രമല്ല എത്രയോ നിർണ്ണായക നിയമനിർമ്മാണങ്ങളാണു വേണ്ടത്ര ചർച്ചയില്ലാതെ പാസാകുന്നത് കൂടാതെ അടിയന്തിര ജനകീയ പ്രശ്നങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യപ്പെടാതെ പോകുന്നു. ജനാധിപത്യം താഴത്തെ തലം മുതൽ ശക്തമായെങ്കിൽ മാത്രമേ സമൂഹം പൊതുവായ പുരോഗതി കൈവരിക്കൂ. കൈയൂക്കും താൻപോരിമയുമല്ല സ്വതന്ത്ര ജനാധിപത്യത്തെ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നത്. ജനാധിപത്യം വിജയിക്കണമെങ്കിൽ ജനങ്ങളോടു പ്രതിബദ്ധതയുള്ള ജനപ്രതിനിധികളുണ്ടാവണം. ജനങ്ങളാണ് അവസാന വിധികർത്താക്കൾ എന്ന കാര്യം ആരും മറക്കരുത്.

ദേശാഭിമാനി ഡിസംബർ 14, 2018

കായിക നന്മയിലേക്ക് സുപ്രധാന ചുവട്

കേരളത്തിലെ കായിക ഭരണരംഗത്തെ പൂർണ്ണമായും ജനാധിപത്യവത്കരിക്കുകയെന്ന മഹാദൗത്യത്തിന്റെ ഭാഗമാണ് കേരള സ്പോർട്സ് കൗൺലിൽ ഭേതഗതി ബിൽ. കായിക സംഘടനകളുടെ മറവിൽ നടക്കുന്ന നിയമവിരുദ്ധ പ്രവർത്തനങ്ങൾ തടയുക എന്ന അടിസ്ഥാന ലക്ഷ്യം മുൻനിർത്തിയാണ് ഈ ബിൽ അവതരിപ്പിച്ചത്. കായികരംഗത്ത് നിലനിൽക്കുന്ന ദുഷ്പ്രവണതകൾ അനവധിയാണ്. കായികഭരണരംഗത്തുള്ളവരുടെ തന്നിഷ്ടവും പക്ഷപാതിത്വവും ഇവിടെ നിറഞ്ഞാടുന്നു. കളിയും കളിക്കാരനും അവഗണിക്കപ്പെടുന്നു. ഒരേ കായിക ഇനത്തിൽ തന്നെ ഒന്നിലധികം സംഘടനകൾ നിയമവിരുദ്ധമായി മത്സരങ്ങൾ സംഘടിപ്പിക്കുകയും ദേശീയതലമത്സരങ്ങൾക്ക് കളിക്കാരെ അയക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. മിടുക്കരായ കായിക താരങ്ങൾക്ക് അവസരം നിഷേധിക്കപ്പെടാൻ ഇത് ഇടയാക്കുന്നു. കായികഭരണരംഗത്തെ പുഴുക്കുത്തുകൾ ഇല്ലാതാക്കി നന്മയിലേക്ക് നയിക്കുകയെന്ന ലക്ഷ്യത്തോടെ 2000ൽ കേരളത്തിൽ സ്പോർട്സ് ആക്ട് നിലവിൽ വന്നു. എല്ലാവർക്കും സ്പോർട്സ് എന്ന അടിസ്ഥാന തത്വത്തിൽ ഊന്നിയാണ് ഈ ആക്ട് കൊണ്ടുവന്നത്. കായികതാരങ്ങളും കായിക സംഘടനകളും സ്പോർട്സ് കൗൺസിലും തമ്മിലുള്ള തർക്കങ്ങൾ പരിഹരിക്കാൻ അപ്പലേറ്റ് ട്രിബ്യൂണൽ വരുന്നത് ഈ രംഗത്ത് വലിയൊരു ചുവടാണ്. പൊതുജനങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കാവുന്ന കളിസ്ഥലങ്ങളുടെ ദുരുപയോഗം തടയുകയെന്നത് അതിപ്രധാന നടപടിയാണ്. കായികരംഗത്തെ നന്മയിലേക്ക് നയിക്കുന്ന അതിപ്രധാന ചുവടുവയ്പായി ഈ ഭേദഗതികൾ മാറുമെന്ന് ഉറപ്പാണ്.

മാതൃഭൂമി ഡിസംബർ 14, 2018

സാക്ഷികളോട് അവധി പറയേണ്ട

കേസുകളിൽ സാക്ഷിപറയാൻ വരുന്നവരെ മടക്കിയയ്ക്കാതെ അന്നുതന്നെ സാക്ഷിവിസ്താരം പൂർത്തിയാക്കാൻ എല്ലാ കോടതികൾക്കും ഹൈക്കോടതി ഉത്തരവ് നൽകിയത് സ്വാഗതാർഹമാണ്. കോടതി നടപടിക്രമങ്ങളിലെ കാലതാമസം കാരണം ആയിരക്കണക്കിന് കേസുകളാണ് ഓരോ ദിവസവും കുന്നുകൂടുന്നത്. നീതി വൈകുന്നത് നീതി നിഷേധിക്കുന്നതിന് തുല്യമാണെന്നാണല്ലോ ചൊല്ല്. സാക്ഷികളെ കോടതിയിൽ വിളിച്ചുവരുത്തി വിസ്താരം മാറ്റിവയ്ക്കുന്ന സ്ഥിതി വിശേഷം മൂലം സാക്ഷിപറയാനായി കോടതികളിൽ കയറിയിറങ്ങി മടുക്കുന്നവർ പിന്നീട് സാക്ഷിപറയാൻ വരാത്ത സംഭവങ്ങളുമുണ്ട്. ഇത്തരം സംഭവങ്ങൾ കേസുകളുടെ നടത്തിപ്പിനെപ്പോലും ബാധിക്കുന്നു. സാക്ഷികളുടെ മനസ്സ് മാറാനും സ്വാധീനിക്കപ്പെടാനും പാകത്തിൽ അവസ്ഥമാറിയാൽ അത് നിയമത്തിനും നീതിനിർവഹണത്തിനു തന്നെയും വെല്ലുവിളിയാകും. തന്മൂലം ശിക്ഷിക്കപ്പെടുന്ന കേസുകളുടെ എണ്ണം കുറയാനും സാധ്യതകളുണ്ട്. സുപ്രീം കോടതിയുടെ നിർദ്ദേശം ഇക്കാര്യത്തിൽ ഗുണപരമായ മാറ്റമുണ്ടാക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കാം. സാക്ഷിമൊഴികൾ വൈകാതിരിക്കട്ടെ, അതുവഴി നീതിയുടെ വെളിച്ചം ഇരുട്ടിൽ അണഞ്ഞുപോകാതെ കാത്തുസൂക്ഷിക്കാൻ കോടതികൾക്കാകട്ടെ.

മാധ്യമം ഡിസംബർ 18, 2018

കുത്തക സോഫ്റ്റ്വെയറുകൾക്ക് പരവതാനി വിരിക്കരുത്

അറിവിന്റെ ജനാധിപത്യവത്ക്കരണം എന്ന തത്വത്തിലൂന്നി 2007ൽ രൂപം നൽകിയ ഐ.ടി.നയത്തിന്റെ ഭാഗമായാണ് സംസ്ഥാനത്ത് സ്വതന്ത്ര സോഫ്റ്റ്വെയറുകൾ വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കാൻ തുടങ്ങിയത്. ലോകത്തിന്റെ വിവിധ ഭാഗങ്ങളിലെ സ്വതന്ത്ര സോഫ്റ്റ് വെയർ പ്രസ്ഥാനങ്ങളോട് ഐക്യപ്പെട്ടും അവരെ കേരളത്തിന്റെ ഐ.ടി.നയത്തിന്റെ ഭാഗമാക്കിയും തുടങ്ങിയ വിവിധ പദ്ധതികൾ, വിവര സാങ്കേതികവിദ്യാ മേഖലയിലെ കുത്തകകൾക്കെതിരായ ബദലുകൂടിയായിരുന്നു. ഇന്റർനാഷണൽ സെന്റർ ഫോർ ഫ്രീ സോഫ്റ്റ്വെയർ ആൻഡ് കമ്പ്യൂട്ടിങ്ങ് ഫോർ ഡവലപ്പ്മെന്റ് പോലുള്ള സംരംഭങ്ങൾ ഇതിന്റെ ഭാഗമായി തുടങ്ങിയതാണ്. ഏതെങ്കിലും മേഖലയിൽ സ്വതന്ത്ര സോഫ്റ്റ്വെയർ ഇല്ലെങ്കിൽ മാത്രമേ കുത്തക സോഫ്റ്റ്വെയറുകളെ ആശ്രയിക്കാവൂ എന്നാണ് സംസ്ഥാന ഐ.ടി.നയം നിഷ്കർഷിച്ചിരിക്കുന്നത്. മൈക്രോസോഫ്റ്റിന്റെ ഒരു പ്രോഗാം നാം പണം കൊടുത്ത് വാങ്ങിയാലും ഉടമസ്ഥൻ കമ്പനി തന്നെയാകുന്നു. നമുക്കാവശ്യമായ മാറ്റങ്ങൾക്കായി മൂലകോഡിൽ ഭേദഗതി വരുത്താൻ ഈ കുത്തകകൾ അനുവാദം നൽകുന്നുമില്ല. ഇത് പല രീതികളിലും നമ്മെ പിടികൂടുകയും ചെയ്യാം. ചില മൊബൈൽ ആപ്ലിക്കേഷനുകളും ഇൻസ്റ്റാൾ ചെയ്യുന്നതോടുകൂടി വ്യക്തിഗതവിവരങ്ങൾകൂടി ചോരുന്നു. വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങൾ അവരുടെ ആവശ്യാനുസരണം സ്വയം വികസിപ്പിക്കാൻ കഴിവുള്ള ഒരു സംവിധാനം ഉണ്ടാക്കണം. അറിവുകൾ നിയന്ത്രിക്കുകയല്ല മറിച്ച് പങ്കുവെക്കുകയാണ് സ്വതന്ത്ര സോഫ്റ്റ്വെയറുകൾ. കുത്തക സോഫ്റ്റ്വെയറുകളാകട്ടെ അറിവുകളെ പാടെ റദ്ദാക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സ്വതന്ത്ര സോഫ്റ്റ് വെയറുകൾ സുരക്ഷിതമാണെന്ന വസ്തുത ഇതായിരിക്കെ ഉദ്യോഗസ്ഥർ കുത്തകകൾക്കു പിന്നാലെ പോകുന്നുവെങ്കിൽ അത് നിയന്ത്രിക്കാൻ സർക്കാരിന് ബാധ്യതയുണ്ട്. ഐ.ടി.മേഖലയിൽ നാം കൈവരിച്ച നേട്ടങ്ങൾക്ക് തുടർച്ചയുണ്ടാകണമെങ്കിൽ അത്തരമൊരു ഇടപെടൽ കൂടിയേ തീരൂ.



ആപ്പിളും ഐഫോണും പിക്സാറുമായി ലോകത്തെ മാറ്റി പ്രതിഷ്ഠിച്ച സ്റ്റീവ് ജോബ്സ്

ഭാഗം –12

പേഴ്സണൽ കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ, സംഗീതം, ആനിമേഷൻ ചലച്ചിത്രങ്ങൾ, ടാബ്ലെറ്റ്, ഫോണുകൾ, ഡിജിറ്റൽ പബ്ലിഷിംഗ്, കമ്പ്യൂട്ടിംഗ് എന്നീ വ്യവസായങ്ങളിൽ വിപ്ലവം സൃഷ്ടിച്ച് ലോകത്തെ മാറ്റിമറിച്ച സർഗ്ഗാത്മക പ്രതിഭയായ സ്റ്റീവ് ജോബ്സിനെപ്പറ്റിയുള്ള ലേഖന പരമ്പര.

ജോബ്സിന്റെ മുപ്പത്തൊമ്പതാം വയസ്സിൽ അദ്ദേഹത്തിന്റെ അമ്മ ക്ലാരയ്ക്ക് ശ്വാസകോശ അർബുദ രോഗം പിടിപെട്ടു. ക്ലാര പുകവലിക്കുമായിരുന്നു. മരണം കാത്തുകിടക്കുന്ന മാതാവിനോടൊപ്പം ജോബ്സ് സമയം ചിലവഴിച്ചു. മുമ്പു ചോദിക്കാൻ മടിച്ചിരുന്ന പലതും അയാൾ അമ്മയോടു ചോദിച്ചു.

അച്ഛനെ വിവാഹം കഴിക്കുമ്പോൾ അമ്മ കന്യകയായിരുന്നോ?

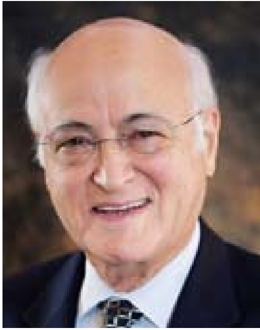
മകന്റെ ചോദ്യം കേട്ട് അമ്മ ചിരിച്ചു. സംസാരിക്കാൻ പ്രയാസമുണ്ടായിരുന്നെങ്കിലും പറഞ്ഞു. 'ഞാനൊരു പട്ടാളക്കാരനെ വിവാഹം കഴിച്ചിരുന്നു. യുദ്ധത്തിനു പോയ അദ്ദേഹം മടങ്ങി വന്നില്ല.' ക്ലാരയും പോൾ ജോബ്സും സ്റ്റീവിനെ ദത്തെടുത്തതു സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങളും അവർ പറഞ്ഞു.

സ്റ്റീവ് അമ്മയെ കണ്ടെത്തുന്നു

തന്നെ പ്രസവിച്ച സ്ത്രീയെ കണ്ടുപിടിക്കാനായി സ്റ്റീവിന്റെ അടുത്ത ശ്രമം. ഒരു ഡിറ്റക്ടീവിനെ ഏർപ്പെടുത്തിയെങ്കിലും ഫലമുണ്ടായില്ല. തന്റെ ജനന സർട്ടിഫിക്കറ്റിൽ ഒപ്പിട്ടിരിക്കുന്ന ഡോക്ടറുടെ ഫോൺ നമ്പർ കണ്ടുപിടിച്ച് വിളിച്ചു. ഡോക്ടറെ കിട്ടി. പക്ഷേ പഴയ രേഖകൾ ഒരു അഗ്നിബാധയിൽ നശിച്ചുപോയെന്ന് അദ്ദേഹം കള്ളം പറഞ്ഞു. ഡോക്ടർ ഒരു കത്തെഴുതി സീൽ ചെയ്ത കവറിലാക്കി അതിന്റെ പുറത്ത് 'എന്റെ മരണശേഷം സ്റ്റീവ് ജോബ്സിന് എത്തിച്ചു കൊടുക്കണം' എന്നെഴുതി.

അധികം താമസിക്കാതെ ഡോക്ടർ മരിച്ചു. ഡോക്ടറുടെ ഭാര്യ കത്ത് സ്റ്റീവിന് എത്തിച്ചുകൊടുത്തു. വിസ്കോൺസിനിൽ നിന്നുള്ള ഡിഗ്രി വിദ്യാർത്ഥിനിയും അവിവാഹിതയുമായ ജോവാൻ സ്ക്കീബിൾ ആണ് തന്റെ പെറ്റമ്മയെന്ന് സ്റ്റീവ് ജോബ്സ് അങ്ങനെ മനസ്സിലാക്കി.

പിന്നെ പെറ്റമ്മയെ കണ്ടുപിടിക്കുവാനുള്ള ശ്രമമായി. അതിന് സ്റ്റീവ് ഒരു ഡിറ്റക്ടീവിന്റെ സഹായം തേടി. ഏതാനും ആഴ്ചകൾക്കുള്ളിൽ ജോവാൻ സ്കീബിളിനെ (Joanne Schieble) കണ്ടെത്തി മകനെ ദത്തു നൽകിയ ശേഷമാണ് ജോവാൻ ജോബ്സിന്റെ പിതാവായ അബ്ദുൾ ഫത്താ ജോൺ ജൻഡാലിയെ വിവാഹം കഴിച്ചത്. അവർക്ക് ഒരു മകളുണ്ടായി; മോന.


അബ്ദുൾ ഫത്താ
ജോൺ ജൻഡാലി


ജോവാൻ സ്കീബിൾ


മോന സിംസൺ


ക്ലാരയും പോൾ ജോബ്സും

അഞ്ചു വർഷം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ ജൻഡാലി ഭാര്യയെയും മകളെയും ഉപേക്ഷിച്ചു. ജോവാൻ പുനർവിവാഹം ചെയ്തു. ഭർത്താവ് ജോർജ്ജ് സിംസൺ എന്നയാളായിരുന്നു. ഐസ് സ്കേറ്റിംഗ് പഠിപ്പിക്കുകയും പരിശീലനം നൽകുകയായിരുന്നു അദ്ദേഹത്തിന്റെ തൊഴിൽ. ആ ബന്ധവും നീണ്ടു നിന്നില്ല. ജോവാനും മോനയും ലോസ് ആഞ്ചലസിലേക്കു താമസം മാറ്റി. ഇതേ സമയം രണ്ടു പേരും സിംസൺ എന്ന ഇരട്ടപ്പേര് ഉപയോഗിച്ചു തുടങ്ങിയിരുന്നു. ജോവാൻ സിംസൺ, മോന സിംസൺ.

താൻ പെറ്റമ്മയെ അന്വേഷിച്ചു കണ്ടെത്തിയ വിവരം സ്റ്റീവ് രഹസ്യമാക്കി വെച്ചു. അതറിഞ്ഞാൽ താൻ യഥാർത്ഥ മാതാപിതാക്കളെപ്പോലെ സ്നേഹിച്ചു ബഹുമാനിക്കുന്ന പോളും ക്ലാരയും അറിഞ്ഞാൽ അവർക്കു വിഷമമാകുമെന്നതായിരുന്നു കാരണം. അക്കാരണത്താൽ 1986ൽ ക്ലാര ജോബ്സ് മരിക്കുന്നതുവരെ ജോബ്സ് ജോവാൻ സിംസണുമായി സന്ധിച്ചില്ല. പെറ്റമ്മയെ കണ്ടുപിടിച്ച കാര്യം പത്രക്കാരെ പോലും അറിയിച്ചില്ല.

ക്ലാര മരിച്ചതിനുശേഷം പോൾ ജോബ്സിനോടു വിവരം പറഞ്ഞു. എന്നും മകനെ സ്നേഹിച്ചിരുന്ന ആ പിതാവ് സ്റ്റീവ് പെറ്റമ്മയുമായി ബന്ധപ്പെടുന്നതിൽ തനിക്കു എതിർപ്പില്ലെന്ന് അറിയിച്ചു.

സ്റ്റീവിന്റെയും ജോവാന്റെയും ജീവിതത്തിലെ ചരിത്ര നിമിഷം വന്നെത്തി. സ്റ്റീവ് അമ്മയെ ഫോണിൽ വിളിച്ച് സ്വയം പരിചയപ്പെടുത്തി! ജനിച്ചപ്പോഴെ ഉപേക്ഷിച്ച മകന്റെ സ്വരം കേട്ട ജോവാൻ അത്ഭുത സ്തബ്ധയായിപ്പോയി. അമ്മയെ കാണാൻ ലോസേഞ്ചലസിലേക്കു വരുന്നുണ്ടെന്ന് അദ്ദേഹം പറഞ്ഞപ്പോൾ അതു സ്വപ്നമല്ലെന്ന് ജോവാൻ സിംസൺ തിരിച്ചറിഞ്ഞു.

തന്റെ പെറ്റമ്മയ്ക്കു സുഖമാണെന്നുറപ്പു വരുത്തുകയും ഗർഭം അലസിപ്പിക്കാതെ തന്നെ ജീവിക്കാൻ അനുവദിച്ചതിനു നന്ദി പറയുകയുമായിരുന്നു സ്റ്റീവിന്റെ ഉദ്ദേശം. അന്ന് അവർക്ക് ഇരുപത്തി മൂന്നു വയസ്സായിരുന്നു പ്രായം. തനിക്കുവേണ്ടി വളരെയേറെ കഷ്ടതകൾ സഹിച്ചു. സ്റ്റീവിന്റെ ഇതേ പ്രായത്തിലാണ് അദ്ദേഹത്തിന് ക്രിസാൻ ബ്രെണ്ണനിൽ ലിസ എന്ന മകളുണ്ടായത്. സ്റ്റീവ് ക്രിസാനെ വിവാഹം കഴിക്കുകയോ ലിസയെ മകളായി അംഗീകരിക്കുകയോ ചെയ്തില്ല.

പാരമ്പര്യങ്ങളല്ല സാഹചര്യങ്ങളാണ് സ്വഭാവ വിശേഷങ്ങൾക്കു രൂപം നൽകുന്നതെന്ന് സ്റ്റീവ് വിശ്വസിച്ചു. എങ്കിലും ജീവശാസ്ത്രപരമായ വേരുകൾ എവിടെയാണെന്നറിയാനാണ് അമ്മയെ തേടി പോയത്. ജോവാൻ ചെയ്തത് തെറ്റല്ലെന്നു ബോദ്ധ്യപ്പെടുത്താനും സ്റ്റീവ് ആഗ്രഹിച്ചു.

അമ്മയും മകനും

മകനും അമ്മയും ലോസ് ആഞ്ചലസിൽ വെച്ചു കണ്ടുമുട്ടി. വളരെ ഹൃദയസ്പർശിയായിരുന്നു ആ കൂടി കാഴ്ച. സ്റ്റീവിനെപ്പോലെയായിരുന്നില്ല ജോവാൻ സിംസന്റെ അവസ്ഥ. മിടിപ്പുകൂടി ഹൃദയം പൊട്ടിത്തെറിക്കുമെന്നു തോന്നി. ശ്വാസഗതി നിയന്ത്രിക്കാൻ പാടുപെട്ടു. മകനെ കണ്ട ജോവാൻ വികാരാധികൃത്താൽ വീർപ്പുമുട്ടി. മുലകുടി പോലും മാറുന്നതിനു മുമ്പ് താനുപേക്ഷിച്ച മകൻ ലോകപ്രശസ്തനായി തന്റെ മുന്നിൽ വന്നു നിൽക്കുന്നു!

സ്വമനസ്സാലെയല്ല ദത്തു നൽകാനുള്ള എഗ്രിമെന്റിൽ താൻ ഒപ്പിട്ടതെന്നും അതിന്റെ പേരിൽ എന്നും പശ്ചാത്തപിക്കുകയായിരുന്നെന്നും കരഞ്ഞുകൊണ്ട് പറഞ്ഞ് ജോവാൻ വീണ്ടും വീണ്ടും മകനോടു മാപ്പു ചോദിച്ചു. എന്നാൽ മറ്റെല്ലാ കാര്യങ്ങളെയും പോലെ സ്റ്റീവ് അതിനെയും നിസ്സാരവൽക്കരിക്കുകയാണ് ചെയ്തത്. എല്ലാം ഭംഗിയായായാണ് കലാശിച്ചതെന്ന് പറഞ്ഞ് അദ്ദേഹം അമ്മയെ ആശ്വസിപ്പിച്ചു.

മാൻഹാട്ടനിൽ നോവലിസ്റ്റായി അറിയപ്പെട്ടു തുടങ്ങിയ മോന സിംസൺ സ്റ്റീവിന്റെ സഹോദരിയാണെന്ന് അമ്മ പറഞ്ഞു. അവൾക്ക് ഒരു സഹോദരൻ ഉണ്ടെന്ന് അറിയിച്ചിട്ടില്ല. അന്ന് ജോവാൻ മകളെ ഫോണിൽ വിളിച്ചു പറഞ്ഞു.

'മോന, മോളേ, നിനക്കൊരു സഹോദരനുണ്ട്. സാധാരണക്കാരനല്ല അതിപ്രശസ്തനാണ്. ഞാനവനെ ന്യൂയോർക്കിലേയ്ക്കു കൂട്ടികൊണ്ടുവരാം. അവിടെ വച്ച് നിനക്കവനെ കാണാം'. മോന സിംസൺ ആശ്ചര്യപ്പെട്ടുപോയി. തനിക്കൊരു സഹേദരൻ !

(തുടരും...)


ബാറ്റൺ ബോസ്
നോവലിസ്റ്റ്, തിരക്കഥാകൃത്ത്,
ചാനൽ പ്രോഗ്രാം ഡയറക്ടർ

കാഴ്ചയ്ക്കും അപ്പുറം

നവാഗതനായ ബാബുലാൽ ആറ്റിങ്ങൽ രചനയും സംവിധാനവും നിർവഹിച്ച ഹ്രസ്വ ചിത്രമാണ് കാഴ്ചയ്ക്കും അപ്പുറം. റോസ് ജുവൽസിന്റെ ബാനറിൽ പ്രമോദ് റോസ് ആണ് ചിത്രം നിർമിച്ചത്.

ഈ ഹ്രസ്വ ചിത്രത്തിന്റെ പൂജാകർമം ഐ.എഫ്.എഫ്.കെ-2017 ന്റെ വേദിയിൽ വച്ച് ചലച്ചിത്ര സംവിധായകൻ സലാം ബാപ്പുവും പോസ്റ്റർ പ്രകാശനം മന്ത്രി തോമസ് ഐസക്ക് ജീവകാരുണ്യ പ്രവർത്തക അശ്വതി ജ്വാലയ്ക്ക് പോസ്റ്റർ നൽകിയും നിർവഹിച്ചു.

20 വർഷത്തെ പ്രവാസ ജീവിതം കഴിഞ്ഞ് നാട്ടിലെത്തുന്ന സക്കീർ എന്ന മധ്യവയസ്കൻ. നാട്ടിലെ ഓഫീസ് സംവിധാനങ്ങളെക്കുറിച്ച് വേണ്ടത്ര അറിവില്ലാത്തതു കാരണം ജീവിതത്തിൽ സംഭവിക്കുന്ന ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ. കാര്യസാധ്യത്തിനായി സർക്കാർ ഓഫീസിലെത്തുന്ന സക്കീറിന് അവിടെ നിന്നും നേരിടേണ്ടി വരുന്ന പ്രശ്നങ്ങളിലൂടെ കഥ വികസിക്കുന്നു. ധർമ്മ സങ്കടങ്ങളുടെയും നിറവേറ്റാനാകാത്ത ആഗ്രഹങ്ങളുടെയും ആകെ തുക കൂടിയാണ് ചിലരുടെയെങ്കിലും ജീവിതമെന്ന് ഈ ഹ്രസ്വചിത്രം വ്യക്തമാക്കുന്നു. ആരും കാണാത്ത, കാണാൻ ശ്രമിക്കാത്ത കാഴ്ചകൾ. കാഴ്ചയ്ക്കും അപ്പുറത്തെ കാഴ്ചകൾ.

ഗിരി കൈലാസ്, ബാബുലാൽ ആറ്റിങ്ങൽ, എ.കെ. നൗഷാദ്, വക്കം മാധവൻ, അനിൽ ആറ്റിങ്ങൽ, സി.എസ്. സന്തോഷ്, ഷൈജു. ബി. കല്ലറ,



അജിത് തോട്ടയ്ക്കാട്, ഡോക്ടർ ജൂബി രാജസേനൻ, ആറ്റിങ്ങൽ പ്രേംരാജ്, ജയൻ എസ്, പ്രമോദ് റോസ് ആറ്റിങ്ങൽ, എസ്.ബി പ്രസാദ്, സൽമാൻ ഫാർസി, അരുൺ, ഷൈനി എസ്, രത്തിനം, രമാദേവി തുടങ്ങിയവരാണ് പ്രധാന താരങ്ങൾ. സിനിമയെപ്പോലെ സാങ്കേതികമികവോടുകൂടിയാണ് ഈ ഹ്യസ്വചിത്രം ഒരുക്കിയിട്ടുള്ളത്.

ഛായാഗ്രഹണം: രാജേഷ് ഓയൂർ. ബിജു പോത്തൻകോട്. അസോസ്സിയേറ്റ് ഡയറക്ടർ: എ.കെ. നൗഷാദ്. കലാസംവിധാനം: ഗിരി കൈലാസ്. മേക്കപ്പ്: ചന്ദ്രൻ ആറ്റിങ്ങൽ. പശ്ചാത്തല സംഗീതം: പ്രതീഷ് അഞ്ചൽ, നിസാം ബഷീർ. പി.ആർ.ഒ: റഹിം പനവൂർ. എഡിറ്റ്, വി.എഫ്.എക്സ്: ബിനു ആയൂർ. ക്യാമറ അസിസ്റ്റന്റ്: അജീഷ് ആറ്റിങ്ങൽ. സംവിധാന സഹായികൾ: ഷാൻ എസ്.എം. കടയ്ക്കാവൂർ, നഹാസ്. എ.പി.എ.സി. ഡിസൈൻ: റെയിൻബോ ഗ്രാഫിക്സ് ആറ്റിങ്ങൽ. സൗണ്ട് മിക്സിംഗ്, എഫക്ട്സ്: പ്രതീഷ് അഞ്ചൽ. സ്റ്റിൽസ്: അജീഷ് ലോട്ടസ്.

- റഹിം പനവൂർ



മൂവി ലവേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ പ്രതിനിധി സംഘം

മൂവി ലവേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു.

തിരുവനന്തപുരം കേന്ദ്രമാക്കി മൂവി ലവേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ എന്ന സംഘടന പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു. അംഗങ്ങൾക്ക് സിനിമയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു പ്രവർത്തിക്കാൻ വേദിയൊരുക്കുക എന്നതാണ് കൂട്ടായ്മയുടെ ലക്ഷ്യമെന്ന് അസോസിയേഷൻ മുഖ്യ സംഘാടകനായ സതീഷ് പി.കുറുപ്പ് പറഞ്ഞു. അസോസിയേഷന്റെ പ്രാഥമിക യോഗത്തിൽ ബാബു ഫുട്ട് ലൂസേഴ്സ്, റഹിം പനവൂർ തുടങ്ങിയവർ സംസാരിച്ചു. ദിലീഷ് പി., അലി കാക്കനാട്, ബാബു ഫുട്ട് ലൂസേഴ്സ്, അരവിന്ദ് വി.കെ, ജയരാജ്, കാർത്തിക എന്നിവരെ ചേർത്ത് അസോസിയേഷന്റെ ഉപദേശക സമിതി രൂപീകരിച്ചു. കർട്ടൺ റെയ്സർ എന്ന അഭിനയ പരിശീലന കേന്ദ്രത്തിന്റെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടർ കൂടിയാണ് സതീഷ് പി.കുറുപ്പ്.

പരിപ്പുവട



ഏറ്റവും വലിയ ദൃശ്യ-ശ്രവ്യ മാധ്യമമായ സിനിമയിലെ പിന്നാമ്പുറ കഥകൾ രസകരമായി തുറന്നു പറയുന്ന ചിത്രമാണ് പരിപ്പുവട. സിനിമാമോഹം സ്വപ്നം കാണുന്ന ധാരാളം യുവതീ യുവാക്കളുണ്ട്. സിനിമയുടെ പേരിൽ ചിലർ നടത്തുന്ന കാട്ടിക്കൂട്ടലുകളും അബദ്ധങ്ങളും കോമഡിയുടെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ ഈ ചിത്രത്തിലൂടെ ചൂണ്ടിക്കാട്ടുകയാണെന്ന് സിനിമയുടെ അണിയറക്കാർ പറയുന്നു. സിനിമാ സംവിധാനത്തിന്റെ ബാലപാഠങ്ങൾ പോലും അറിയാത്തവർ സംവിധായകരായി രംഗത്തിറങ്ങിയാലുണ്ടാകുന്ന പ്രശ്നങ്ങളും ഈ ചിത്രത്തിൽ അവതരിപ്പിക്കുന്നു.

ഈ ചിത്രം കഥ എഴുതി സംവിധാനം ചെയ്യുന്നത് ശ്രീജിത്ത് മഹാദേവനാണ്. ശിവദീപം ഇന്റർനാഷണൽ ഫിലിംസിന്റെ ബാനറിൽ അരുൺ ജി. രവി ചിത്രം നിർമ്മിക്കുന്നു. തിരക്കഥയും സംഭാഷണവും രചിച്ചത് ദിനേശ് വിളക്കുപാറ ആണ്. റിയാസ് ഖാൻ, അനന്ദൻ, ഷാജി മാവേലിക്കര, സജി പേയാട്, ദീപു ശിവദീപം, ദിനേശ് വിളക്കുപാറ, മുജീബ്, ബിനു സുകുമാരൻ, പ്രശാന്ത് ഗോപിനാഥ്, സുനിൽ തിരുവല്ലം, വിഷ്ണു, അൻസാരി ഈരാറ്റുപേട്ട, അനീഷ്, അജിത്ത്, അനി അന്തിയൂർക്കോണം, അമീർ, സുധി, അതുൽ, ജോസി, മാഹീൻ, അജയകൃഷ്ണൻ, ആർജ്ജവ് സന്തോഷ്, മാനവ്, അബി, മാസ്റ്റർ ആദർശ് വിളപ്പിൽ, സച്ചു, വൈഷ്ണവ്, ശ്രീഗണേശൻ, സജിത, നിവേദിത, ആതിര, ആനി, രമ്യ, ലക്ഷ്മി, നീതു, പ്രിയ, സൂര്യ, നയനിക, സഫാന, ആദിത്യ, നിവേദ്യ തുടങ്ങിയവരാണ് പ്രധാന താരങ്ങൾ.

അരുൺ ജി. രവി നിർമ്മിക്കുന്ന ആദ്യചിത്രമാണ് ഇത്. അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർ, പ്രൊഡക്ഷൻ എക്സിക്യൂട്ടീവ് എന്നീ നിലകളിൽ 6 വർഷത്തെ അനുഭവ സമ്പത്തുള്ള ഈ യുവാവ് മികച്ചൊരു നടൻ കൂടിയാണ്. നിരവധി സിനിമകളിലും സീരിയലുകളിലും അരുൺ അഭിനയിച്ചിട്ടുണ്ട്. പുതിയ ചിലചിത്രങ്ങൾ നിർമ്മിക്കാനുള്ള ഒരുക്കത്തിലാണ് ഈ യുവ നിർമ്മാതാവ്. പ്രൊഡക്ഷൻ കൺട്രോളർമാരായ ദീപു ശിവദീപം, ബിജു അഗസ്റ്റിൻ എന്നിവരുടെ കൂടെ അരുൺ പ്രവർത്തിച്ചിട്ടുണ്ട്. പരിപ്പുവട എന്ന ചിത്രം നിർമ്മിക്കാൻ പ്രചോദനം നൽകിയത് ദീപു ശിവദീപമാണെന്നും സംവിധായകൻ ശ്രീജിത്ത് മഹാദേവൻ പൂർണ്ണ പിന്തുണ നൽകിയെന്നും അരുൺ പറഞ്ഞു.

ഛായാഗ്രഹണം: അജി പനങ്ങോട്, സോണി ആറ്റിങ്ങൽ. ഗാനരചന, സംഗീതം: ഷാനോ, വിഷ്ണുരാജ് വരവത്ത്. ഗായകർ : വിഷ്ണു, അപർണ്ണ. എഡിറ്റിംഗ്: അനീഷ് പഞ്ചമി. പ്രൊഡക്ഷൻ കൺട്രോളർ: ദീപു ശിവദീപം. പി.ആർ.ഒ: റഹിം പനവൂർ. മേക്കപ്പ്: ഉദയൻ പേരൂർക്കട. കലാസംവിധാനം: പ്രദീപ് വെടിവച്ചാൻ കോവിൽ. കോസ്റ്റ്യൂംസ്: സുനിൽതിരുവല്ലം. ചീഫ് അസോസിയേറ്റ് ഡയറക്ടർ: സജിത്ത് രേവതി. അസോസിയേറ്റ്ഡയറക്ടർ: കിരൺ. അസിസ്റ്റന്റ്ഡയറക്ടർമാർ: അനീഷ്, രതീഷ്, അനുജ, നിവേദിത. കോറിയോഗ്രാഫി: സൂപ്പർ പ്രശാന്ത്. സ്റ്റിൽസ്: പി.വി.കുമാർ. പ്രൊഡക്ഷൻ എക്സിക്യൂട്ടീവ്: മണി പാലക്കാട്. യൂണിറ്റ്: ദേവിമൂവീസ്

റഹിം പനവൂർ (പി.ആർ.ഒ)
ഫോൺ–9946584007

ലോനപ്പന്റെ മാമോദീസ



ഒരു സിനിമക്കാരൻ എന്ന ചിത്രത്തിനുശേഷം ലിയോ തദേവൂസ് സംവിധാനം ചെയ്യുന്ന ലോനപ്പന്റെ മാമോദീസയുടെ ട്രെയിലർ പുറത്തിറങ്ങി. ജയറാമും അന്ന രേഷ്മ രാജനും പ്രധാന കഥാപാത്രങ്ങളെ അവതരിപ്പിക്കുന്ന ചിത്രം പെൻ ആൻഡ് പെപ്പർ ക്രിയേഷൻസിന്റെ ബാനറിൽ ഷിനോയ് മാത്യു നിർമ്മിക്കുന്നു.

കനിഹ, ദിലീഷ് പോത്തൻ, ഹരീഷ് കണാരൻ, ഇന്നസെന്റ്, ഇവ പവിത്രൻ, നിഷ സാരംഗ്, അലൻസിയർ, ജോജു ജോർജ്, നിയാസ് ബക്കർ എന്നിവരാണ് മറ്റു പ്രധാന താരങ്ങൾ.

അള്ള് രാമേന്ദ്രൻ



കുഞ്ചാക്കോ ബോബൻ നായകനായെത്തുന്ന അള്ള് രാമേന്ദ്രന്റെ ടീസർ റിലീസ് ചെയ്തു. ചാക്കോച്ചന്റെ മാസ് ഗെറ്റപ്പ് തന്നെയാണ് ടീസറിന്റെ പ്രധാന ആകർഷണം. അള്ള് രാമേന്ദ്രൻ എന്ന ടൈറ്റിൽ കഥാപാത്രത്തെയാണ് ചിത്രത്തിൽ കുഞ്ചാക്കോ ബോബൻ അവതരിപ്പിക്കുന്നത്. ബിലഹരിയാണ് സംവിധാനം. ആഷിക് ഉസ്മാൻ നിർമ്മാണം. ചാന്ദ്നി ശ്രീധരൻ, അപർണ ബാലമുരളി എന്നിവരാണ് നായികമാർ.

Certain Traditions Remain Obsessions...

Publishing News with Conviction for Generations

Also Publishers of :













Rashtra Deepika Evening Daily
SOUTH INDIA'S LARGEST SELLING EVENINGER

Business Deepika
ECONOMIC FORTNIGHTLY

Karshakan
AGRICULTURAL MONTHLY

Sthreedhanam
WOMEN'S MONTHLY

Rashtra Deepika Cinema
FILM FORTNIGHTLY

Kuttikalude Deepika
CHILDREN'S FORTNIGHTLY

Children's Digest
CHILDREN'S ENGLISH MONTHLY

INTERNET VERSIONS:

deepika.com

deepikamatrimonial.com

rashtradeepika.com

deepikaclassifieds.com



ദീപിക

നികുതി കുറയുന്ന സാധനങ്ങൾ

ഇരുനൂറിലേറെ സാധനങ്ങൾക്കു

ജിഎസ്ടി കുറച്ചു

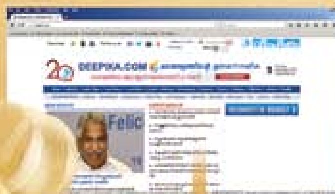
GST

COMMITMENT BEYOND NEWS



DEEPIKA

The First Malayalam Daily
Since 1887







RASHTRA DEEPIKA LTD.
Registered & Head Office
College Road, Kottayam, Kerala, Pin-686 001
Phone: 0481-3012222, Fax: 0481-2566066
E-mail: deepikaktm@deepika.com





Model Code: 98/2019 Jain K Paul

Want to be a Model in Advertising ?

മോഡലിംഗ് രംഗത്തേക്ക് കടക്കുവാൻ താൽപര്യമുള്ളവർ ഫോട്ടോയും ബയോഡേറ്റയും അയയ്ക്കുക.

പോർട്ഫോളിയോ എടുത്തിട്ടില്ലാത്തവർക്ക് പ്രൊഫഷണൽ ഫോട്ടോഗ്രാഫേഴ്സിന്റേയും മേക്കപ്പ് പ്രൊഫഷണൽസിന്റേയും സഹകരണത്തോടെ മിതമായ നിരക്കിൽ പോർട്ഫോളിയോ തയ്യാറാക്കി നൽകുന്നതാണ്.

effectiveadcom@gmail.com
Ph: 08593 998705

Model Code:99/2019 Krishnadev





Model Code: 100/2019
Roopali Chakkrovortty





Future of modeling

the other truth



So Mie is a copywriter currently working at an advertising agency in UAE. His career spans over 28 years with stints at industry leading creative houses in Keralam and numerous campaigns. He also used to engage students in advertising at the School of Communications, Mahatma Gandhi University.

So Mie

"No worries, we'll touch it up."

It might be the photographer or the art director comforting you while a model shoot you ideated is going on. What prompt this reassurance may be imperfections you spotted in the model's figure or a certain pose. Imperfections that defy all resetting or re-angling efforts to 'light them out'.

Well, all of us who have been behind the camera know that there is no perfect model. An unseemly bulge, an awful dip, an awkward limb, an unruly strand of hair, a lackluster skin tone, a few centimeters too short or too tall, and most menacingly, a face that gives off all the wrong expressions! These are all possible scenarios of imperfection that could threaten the outcome of an expensive shoot. In the pre-computer age, we had to make do with these sticking points although art directors might try their best to shoot them down with a spray gun or a killer brush.

We all know that computers have changed all that. Now, art directors and touch up artists usually spend more time perfecting a photographed image than they took to photograph it. Retouching has become an art and a profession in itself.

As with technology, inventions and innovations don't stop at any particular point. One trigger fires a series of breakthroughs which in turn fire yet another series. The distance between wild imagination and practicality is getting narrower by the second. Crazy what-ifs are being answered with a cheery why-not. If the image of a real-life model can be reconstructed using software, why can't the entire model be constructed? That's the question doing the rounds in brandom nowadays. Disruptors have already emerged in the form of virtual influencers who are being hired by big brands to be their endorsers.

You might've heard of Shudu Gram. She's billed as the world's first digital supermodel. She's now the celebrated face for Fenty Beauty Lipstick. Shudu was created by fashion photographer Cameron James Wilson. He says she was inspired by the South African Princess Barbie doll. One could also see in Shudu reflections of some of the finest features of a few dark-skinned models. When Shudu first appeared on Instagram, even real-life supermodels like Naomi Campbell went like 'who's this beautiful girl?' Nobody thought she was not real. Such was the possibility of the software Cameron used and the sense of the real he applied while giving life-like human form to the perfect beauty in his imagination.

Shudu was soon followed by Miquela Sousa, now another popular virtual model whose enigmatic look is a crossover of Mexican and American features. Nobody yet knows who invented Sousa. But she has already been hired by iconic fashion brands like Diesel and Prada.



Magical reality aside, if the future of modeling is going to be digital, a few troubling questions arise. Should our real-life models be made to move over? And will advertising photographers as well as the whole army of makeup artists and hairstylists be forced to pack up and leave? Will the charm and excitement of a shooting session be gone forever?

Not entirely, not any time soon. But eventually, yes. But by then, all of us will have moved on. Perhaps, human models will be able to offer their digital selves to brands. Photographers could become model creators. Hairstylists and makeup artists could become creative directors. Charm and excitement can be had in the flexible, unhindered process of creation.

Wait a second, what about emotional shifts that result from physical and mental interactions? Don't worry, digital humans will definitely evolve. Neurons will figure out a way.

And mind you, in the not too distant future, emotions will be denigrated to the status of primitive tools. We won't be able to feel the difference between love and hate, joy and sorrow. Digital humans will roam the streets alongside real humans. The only concern real humans will have will be to compete among themselves and match the perfection the digital humans possess. Algorithms will take over. The sense of 'new' will keep on defeating itself.

So be prepared to bump into something wildly new in the New Year!

Printed, Published and Owned by Mathew K., Effective Publications, Mulamoottil Building, Cathedral Road, Manorama South, Kottayam - 686 001 Kerala. and Printed at Southern Printing House, Sastri Road Extn., Mugal Palace Building, Collectorate P.O., Kottayam - 686 002, Kerala.